

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO GERAL E APLICADA  
CENTRO DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

## **NEGÓCIOS INTERNACIONAIS**

**Autora: Gisele de Souza Manfredinho**

Projeto Técnico apresentado à  
Universidade Federal do Paraná para  
obtenção do título de Especialista em  
MBA em Finanças Corporativas.

**Orientador: Profº Antonio Barbosa**

**Curitiba**

**2005**

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>8</b>
<b>2 POLÍTICA COMERCIAL E O COMÉRCIO EXTERIOR .....</b>	<b>9</b>
2.1 DEFINIÇÃO .....	9
2.2 IMPORTÂNCIA DA POLÍTICA COMERCIAL .....	9
2.3 DIVISÃO DA POLÍTICA COMERCIAL .....	10
2.3.1 Barreiras tarifárias .....	10
2.3.2 Barreiras não tarifárias .....	11
2.4 TÓPICO ESPECIAL – TAXA DE CâMBIO .....	12
2.4.1 Introdução .....	12
2.4.2 O que é Taxa de Câmbio .....	12
2.4.3 Administração da Taxa de Câmbio .....	13
2.4.4 Taxa Fixas de Câmbio .....	13
2.4.5 Taxas Múltiplas de Câmbio .....	13
2.4.6 Mini Desvalorizações Cambiais .....	14
2.4.7 Taxas de Câmbio Livre .....	14
2.5 NOVAS BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL .....	14
2.6 LIBERALISMO X PROTECIONISMO .....	15
2.6.1 Liberalismo .....	15
2.6.2 Protecionismo .....	16
2.7 ATUAL POLÍTICA BRASILEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR .....	18
2.7.1 Abertura Econômica .....	18
2.7.2 Mudanças Após 1990 .....	18
2.7.3 Objetivos .....	18
2.7.4 Política de Inserção Internacional .....	19
<b>3 A IMPORTÂNCIA DO MERCADO EXTERNO .....</b>	<b>20</b>
3.1 POR QUE EXPORTAR .....	20
3.2 O QUE EXPORTAR .....	21
3.2.1 Forças que modelam a demanda do mercado .....	21
3.3 PARA QUEM EXPORTAR .....	22
3.4 MANDAMENTOS DO EXPORTADOR .....	23
<b>4 MARKETING INTERNACIONAL .....</b>	<b>25</b>
4.1 FONTES DE INFORMAÇÃO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL .....	25
4.1.1 Classificação – Meu Produto é Exportável? .....	25
4.1.2 Relação de Importadores (Clientes) .....	25
4.1.2.1 Informações sobre comércio exterior .....	25
4.1.2.2 Fontes de Informação no exterior .....	27

4.1.2.3 Fontes de informação – Publicações especializadas .....	28
4.1.2.4 Sites de Comércio Exterior .....	30
4.1.3 Tendências Econômicas .....	32
4.2 SELECIONAR O MERCADO PARA SEU PRODUTO .....	33
4.2.1 Segmentação de Mercado .....	33
4.3 COMO VENDER MEU PRODUTO NO EXTERIOR .....	34
4.4 COMO DEVO INICIAR MEU MARKETING .....	36
4.4.1 Produto .....	36
4.4.2 Promoção .....	37
4.4.3 Distribuição .....	38
4.4.4 Preço .....	39
<b>5 CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO .....</b>	<b>41</b>
5.1 EXPORTAÇÃO DIRETA .....	41
5.1.1 Filial no Exterior .....	41
5.1.2 Vendas pelo Correio – Internet .....	42
5.1.3 Agente no Exterior .....	42
5.1.4 <i>Rock Jobbing</i> – (Adm. Venda) .....	43
5.1.5 Distribuidor .....	43
5.1.6 Empresa de Gestão de Exportação – EGE .....	43
5.1.7 Consórcio de Exportação .....	44
5.1.7.1 Tipos de consórcio .....	44
5.1.7.2 Como não fazer um consórcio .....	45
5.2 EXPORTAÇÃO INDIRETA .....	46
5.2.1 <i>Buyer Agent</i> (agente de compras) .....	46
5.2.2 <i>Broker</i> .....	46
5.2.3 <i>Pigg Back</i> (carregar nas costas, pegar uma carona) .....	47
5.2.4 <i>Trading Company</i> .....	47
5.2.5 Formas Mistas .....	48
5.2.6 Troca ( <i>barter</i> ) .....	48
5.2.7 <i>Buy-Back</i> (compra de volta) .....	49
5.2.8 Transferência de Tecnologia .....	49
5.2.9 Montagem (alta taxa de importação) .....	49
5.2.10 Contrato de Manufatura .....	49
5.2.11 Filial de Produção (investimento direto) .....	49
5.2.12 <i>Joint-Venture</i> (Associação) .....	50
5.2.13 Franquia ( <i>Franchising</i> ) .....	51
<b>6 ÓRGÃOS INTERVENIENTES NO COMÉRCIO EXTERIOR .....</b>	<b>52</b>
6.1 CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL (CMN) .....	52

6.2 BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN) .....	52
6.2.1 SISBACEN / Câmbio .....	53
6.3 CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR .....	53
6.4 SECEX (SECRETARIA COMÉRCIO EXTERIOR) .....	54
6.5 BANCO DO BRASIL (BB) .....	55
6.6 MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES (MRE) .....	55
6.7 SECRETARIA DE POLÍTICA ECONÔMICA .....	55
6.8 SECRETARIA DE ACOMPANHAMENTO ECONÔMICO .....	55
6.9 SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL (SRF) .....	56
6.10 SECRETARIA DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS .....	56
6.11 COMITÊ BRASILEIRO DE NOMENCLATURA (CBN) .....	56
6.12 SISTEMA INTEGRADO DO COMÉRCIO EXTERIOR – SISCOMEX .....	56
<b>7 TRATAMENTO ADMINISTRATIVO .....</b>	<b>57</b>
7.1 PASSO A PASSO DA EXPORTAÇÃO .....	57
7.2 REGISTRO DE EXPORTADORES / IMPORTADORES (REI) .....	60
7.3 CLASSIFICAÇÃO DO PRODUTO .....	61
7.3.1 Classificação das Exportações .....	62
7.4 PREPARAÇÃO DOS DOCUMENTOS DE EXPORTAÇÃO .....	62
<b>8 MODALIDADE DE VENDA .....</b>	<b>65</b>
8.1 INCOTERMS – INTERNACIONAL COMERCIAL TERMS .....	65
<b>9 DOCUMENTOS NA EXPORTAÇÃO .....</b>	<b>69</b>
9.1 DOCUMENTOS BÁSICOS .....	69
9.2 CERTIFICADOS .....	70
<b>10 DESPACHO ADUANEIRO NA EXPORTAÇÃO .....</b>	<b>72</b>
10.1 RECINTOS ALFANDEGADOS .....	74
10.2 DESPACHO ADUANEIRO .....	74
<b>11 SIMPLEX – EXPORTAÇÕES SIMPLIFICADAS .....</b>	<b>76</b>
<b>12 CONTRATO DE CÂMBIO .....</b>	<b>78</b>
12.1 CONTRATO DE CÂMBIO .....	78
12.2 FORMAS E PRAZO DE LIQUIDAÇÃO .....	78
12.3 ETAPAS DE CONTRATAÇÃO .....	79
12.4 MODALIDADES DE PAGAMENTOS .....	79
12.4.1 Antecipado .....	79
12.4.2 Cobrança .....	80
12.4.3 Carta de Crédito .....	80
12.5 MANDAMENTOS DE UM CONTRATO DE CÂMBIO .....	81
<b>13 FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO .....</b>	<b>82</b>
13.1 PROEX – PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES .....	82

13.1.1	Modalidades de Incentivo .....	83
13.1.1.1	Financiamento Direto .....	84
13.1.1.2	Financiamento via Equalização .....	86
13.2	ACC – ADIANTAMENTO SOBRE CONTRATO DE CâMBIO .....	87
13.3	ACE – ADIANTAMENTO SOBRE CAMBIAIS ENTREGUES .....	88
13.4	BNDES-EXIM PRÉ EMBARQUE .....	90
13.5	BNDES-EXIM PÓS EMBARQUE .....	92
13.6	BNDES-EXIM PRÉ EMBARQUE – PRODUTOS MANUFATURADOS .....	95
<b>14</b>	<b>SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO .....</b>	<b>97</b>
<b>15</b>	<b>IMPORTAÇÃO – ASPECTOS PRÁTICOS E OPERACIONAIS .....</b>	<b>100</b>
15.1	SISTEMA ADMINISTRATIVO .....	100
15.1.1	Licenciamento automático .....	100
15.1.2	Licenciamento não-automático .....	100
15.2	IMPORTAÇÃO SIMPLIFICADA – DSI .....	101
15.3	EMBARQUE DA MERCADORIA .....	103
15.3.1	Fluxograma Básico da Importação .....	104
15.4	SISTEMA FISCAL .....	105
15.4.1	Imposto de Importação – II .....	105
15.4.2	Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI .....	106
15.4.3	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS .....	106
15.4.4	Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante – AFRMM ....	106
15.4.5	Taxas de Armazenagem e Capatazia .....	107
15.4.5.1	Portuárias .....	107
15.4.5.2	Aeroportuárias .....	108
15.5	DESPACHO ADUANEIRO NA IMPORTAÇÃO .....	110
15.5.1	Procedimento de Liberação da Mercadoria .....	110
15.5.2	Liberação da Mercadoria .....	110
15.6	REGIMES ADUANEIROS SUSPENSIVOS .....	113
15.6.1	Admissão Temporária .....	113
15.6.2	Exportação Temporária .....	113
15.6.3	Entrepasto Aduaneiro (EADI) .....	114
15.6.4	Depósito Aduaneiro de Distribuição – DAD .....	115
15.6.5	Entrepasto Industrial .....	115
15.6.6	DRAWBACK – Tópico Especial .....	116
15.7	REGIMES ADUANEIROS ATÍPICOS .....	119
15.7.1	Zona Franca .....	119
15.7.2	Loja Franca – <i>DUTY FREE</i> .....	119
15.7.3	Depósito Especial Alfandegado – DEA .....	120

15.7.4 Depósito Afiançado .....	120
15.7.5 Áreas de Livre Comércio .....	120
15.7.6 Zona de processamento de Exportação – ZPE .....	120
15.7.7 Repetro – Pesquisa de Petróleo e Gás Natural .....	122
15.7.8 Recom .....	122
15.7.9 Repex .....	122
15.7.10 Redex .....	122
15.7.11 Terminais Alfandegados .....	123
15.7.12 Estações Aduaneiras de Fronteira – EAF .....	123
15.7.13 Terminais Retroportuários .....	123
15.7.14 Linha Azul .....	123
<b>16 CONCLUSÃO .....</b>	<b>125</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>127</b>

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Estrutura Administrativa do Comércio Exterior .....	52
Figura 2 – SISCOMEX .....	61
Figura 3 – Despacho Aduaneiro .....	74
Figura 4 – Fluxograma Básico da Importação .....	104
Figura 5 – Container Dry e Reffer .....	107

## LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO .....	41
QUADRO 2 – CÂMBIO TRADICIONAL E SIMPLIFICADO .....	77
QUADRO 3 – PRAZO DO FINANCIAMENTO .....	85
QUADRO 4 – NÍVEIS DE EQUALIZAÇÃO – TAXA DE JUROS .....	86
QUADRO 5 – PROEX - COMPARAÇÃO .....	87
QUADRO 6 – TAXAS PORTUÁRIAS NO BRASIL CAPATAZIA / THC – VALORES EM R\$ (Setembro/2005) .....	107
QUADRO 7 – TAXAS DE DOCUMENTAÇÃO .....	108
QUADRO 8 – AS ZPE NO BRASIL FORMAM AUTORIZADAS DE ACORDO COM AS CONDIÇÕES ECONÔMICAS DAS REGIÕES .....	121



## 1 INTRODUÇÃO

A partir do final da Segunda Guerra Mundial, intensificou-se o processo de integração comercial entre os países. A Indústria, então, em grande parte direcionada para a produção de armamentos bélicos, voltou-se para a criação de riquezas, através da produção de bens de capital e de consumo.

Países que já tinham um parque industrial desenvolvido, como os EUA, Alemanha, Itália e França, possuíam vantagem competitiva considerável. Outros, como o Japão, bastante afetados pela guerra precisaram recuperar e reestruturar sua indústria, visando a reconstrução do País.

Nas últimas décadas, os mercados internos, limitados pela extensão geográfica e pela capacidade de absorção da produção, não têm sido suficientes para a colocação da produção própria. Desse modo, o processo de comercialização entre países tem se intensificado continuamente.

De modo previsível, países mais desenvolvidos e detentores de melhor tecnologia conseguem exportar e importar produtos e serviços com maior valor agregado, obtendo melhores resultados, além de imporem aos países pobres e em desenvolvimento<sup>1</sup> a abertura de seus mercados.

---

<sup>1</sup> **Desenvolvimento** – a palavra se trata empregada para qualificar países que estão implementando políticas visando oferecer boas condições econômico-sociais à população e para o desenvolvimento sustentado das empresas.

## 2 POLÍTICA COMERCIAL E O COMÉRCIO EXTERIOR

Segundo LABATUT (1994),

O comercio exterior está inserido no desenvolvimento econômico global dos diferentes países. Não existe na Terra nenhum país que produza tudo. Sempre existe alguma mercadoria, mais ou menos simples, a ser importada. Quando se trata de mercadoria industrializada, qualquer país pode produzi-la, desde que possua tecnologia, know-how e capital, porem, em muitas vezes, ainda fica na dependência de determinadas matérias-primas minerais, agrícolas ou pastoris. Quando se trata de produtos de lavoura ou da pecuária que dependem de fatores ecológicos, as importações tornam-se imprescindíveis para a alimentação dos países incapazes de se alimentar com o que produzem.

### 2.1 DEFINIÇÃO

Conjunto de medidas administrativas, legais, normativas que regulam as transações econômicas entre as nações.

### 2.2 IMPORTÂNCIA DA POLÍTICA COMERCIAL

- Instrumento de política comercial (imposto importação, acordos com parceiros comerciais);
- Favorecer ou dificultar a produção interna;
- Incentivar ou dificultar exportações;
- Incentivar ou dificultar importações;
- Como fonte de receita (formar caixa, aumentar arrecadação);
- Equilíbrio do balanço pagamento.

## 2.3 DIVISÃO DA POLÍTICA COMERCIAL

### 2.3.1 Barreiras tarifárias

Cobrança de um valor monetário quando a mercadoria passa pela alfândega para se internacionalizar ou para se nacionalizar.

#### **Tarifas Alfandegárias**

Taxar a produto estrangeiro para que o mesmo fique mais caro ao entrar no país e com isso os produtos nacionais podem ser competitivos.

Nos EUA por exemplo existem várias barreiras a alguns produtos brasileiros, por exemplo:

- fumo brasileiro é taxado em 355%<sup>2</sup>;
- suco de laranja para US\$ 479,70 imposto por tonelada para entrar no país<sup>3</sup>;
- A união européia taxa, por exemplo, o açúcar brasileiro em 248%<sup>4</sup>.

#### **Instrumentos:**

Imposto de **exportação** e suas finalidades:

- caráter Fiscal - receita para o governo;
- regulador da oferta interna;
- encarecer preços de matérias-primas e insumos industriais que são utilizados no exterior na fabricação de produtos concorrentes com produtos fabricados no país exportador.

Imposto de **importação** e suas finalidades:

- regular importações;
- fonte de receita para o governo;
- proteger a indústria nacional;

---

<sup>2</sup> Fonte: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior.

<sup>3</sup> Fonte: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior.

<sup>4</sup> Fonte: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior.

- reserva do mercado nacional para produtos nacionais (garantia do mercado, ocorrendo uma queda de investimentos e a não ocorrência de inovações tecnológicas nos produtos devido a garantia de mercado);
- promover a produção nacional;
- selecionar importações;
- equilibrar balança de pagamentos.

Obs.: O percentual do imposto importação (%) deveria levar em consideração a quantidade de produtos externos que deixa de entrar no país e em contrapartida a quantidade de produtos nacional que passa a ser produzido e conseqüentemente a geração de novos empregos.

### 2.3.2 Barreiras não tarifárias

- Controles cambiais;
- controles administrativos;
- controles tecnológicos e de qualidade;
- exigências legais;
- ecologia (meio ambiente).

#### **Tendência**

Diminuição das barreiras tarifárias e aumento barreiras não tarifárias

#### **Alguns instrumentos:**

- elevação da taxa de câmbio;
- taxas múltiplas de câmbio;
- subsídios;
- licença de Importação.

Quando um país está com problemas de moeda estrangeira (divisas), pode-se usar o controle através de licença de importação onde alguns órgãos são

responsáveis pelo processo de liberação da (LI – Licença de Importação) para determinados produtos.

### **Cotas de Importação**

São barreiras não alfandegárias destinadas ao controle dos produtos que entram no país. O governo determina para cada produto importável uma cota limite para sua importação. O Brasil na década de 90 estabeleceu cotas de importação de automóveis.

Ex.: Demanda mercado interno - 1.700.000 carros

Capacidade de produção - 1.400.000 carros

Faltam - 300.000 carros

Á uma cota de importação para somente 300.000 carros que faltam.

## **2.4 TÓPICO ESPECIAL – TAXA DE CâMBIO**

### **2.4.1 Introdução**

As trocas nacionais são diferentes das trocas internacionais (entra em jogo 2 ou mais moedas). Os negócios internacionais podem ser feitos tendo como instrumento de valor a moeda do país vendedor, a moeda do país comprador ou moeda de terceiros países.

### **2.4.2 O que é Taxa de Câmbio**

- É o preço da moeda nacional em moeda estrangeira;
- instrumento de política econômica;
- relação de trocas entre moedas.

### 2.4.3 Administração da Taxa de Câmbio

É a adoção de medidas visando a estabilização da taxa de câmbio por parte do governo com o objetivo de equilibrar a economia interna e assegurar a lucratividade das transações econômicas. O controle cambial é a intervenção do governo no mercado de divisas através de leis, decretos, instruções normativas exigindo que todas as operações sejam realizadas em condições pré-estabelecidas pelas autoridades monetárias nacionais. O Brasil utiliza o controle desde 1948.

### 2.4.4 Taxas Fixas de Câmbio

Taxa única para todas as transações internacionais.

Exemplo:

- taxa fixa de cambio US\$ 1,00 = R\$ 2,00

Exportador vende US\$ 1.000,00 R\$ 2.000,00

### 2.4.5 Taxas Múltiplas de Câmbio

Várias taxas de câmbio definidas por setores ou produtos, utilizada no Brasil por um grande período para selecionar as importações.

Exemplos:

	Mercadoria em US\$	Mercadoria R\$
US\$ = 1,00 R\$ = 1,00	1.000,00	1.000,00
US\$ = 1,00 R\$ = 2,00	1.000,00	2.000,00
US\$ = 1,00 R\$ = 5,00	1.000,00	5.000,00
US\$ = 1,00 R\$ = 10,00	1.000,00	10.000,00

#### 2.4.6 Mini Desvalorizações Cambiais

As taxas de câmbio se modificam em consequência da inflação sobre a moeda.

Exemplo:

01/01/2002      US\$ 1,00 = R\$ 2,93

01/01/2003      US\$ 1,00 = R\$ 3,07

01/01/2004      US\$ 1,00 = R\$ 2,92

01/09/2005      US\$ 1,00 = R\$ 2,33

Fonte: Banco Central do Brasil

#### 2.4.7 Taxas de Câmbio Livre

São aquelas provenientes das condições de oferta e procura de moedas estrangeiras em um mercado de câmbio livre, admite-se, contudo a possibilidade de intervenção das autoridades monetárias mediante operações de compra e venda de divisas com o objetivo de evitar variações excessivas da moeda nacional em relação a moeda estrangeira. Os agentes de câmbio são autorizados a operar em câmbio pelo banco central.

### 2.5 NOVAS BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL

**Técnicas:** estabelecendo parâmetros para os produtos.

Exemplo curioso da União Européia:

“A União Européia, em 1994, criou uma barreira hilariante. As bananas importadas deveriam ter, pelo menos, 14 cm de comprimento e 2,7 cm de largura”. (O Estado de São Paulo, de 22 set. 1994).

**Ecológicas:** O Banco Mundial está cada vez mais buscando conscientizar as empresas que precisamos de desenvolvimento, mas com equidade social, ou seja, sem agressão do meio ambiente. Com isso cada vez mais são criadas normas na busca de proteção ao meio ambiente, como por exemplo, a ISO 14.000.

**Burocráticas:** “Os burocratas existem para transformar a solução num problema” Woody Allen (Exame, 25 mar. 1998). Esse é uma das grandes barreiras no Brasil, principalmente se tratando de liberação de mercadorias na alfândega onde o “jeitinho brasileiro” ainda predomina.

## 2.6 LIBERALISMO X PROTECIONISMO

### 2.6.1 Liberalismo

É a doutrina pela qual o governo deveria limitar-se à manutenção da lei e da ordem e remover todos os obstáculos ao comércio.

As principais características do Liberalismo:

- **mercado livre:** O Estado não intervém de nenhuma forma na economia;
- **livre concorrência:** Os preços se formam em função do próprio mercado;
- **Iniciativa individual:** Qualquer indivíduo pode exercer a função que quiser;
- **desregulamentação:** Estado deve remover todos os obstáculos legais ao comércio;
- **divisão internacional do trabalho:** Os países devem produzir somente aquilo que for economicamente mais conveniente (vantagem absoluta) e, por meio do comércio internacional, trocar seus excedentes.

Neste contexto de liberalismo econômico o Estado deve exercer as seguintes funções:

- preservação da justiça;
- defesa nacional; e
- complementação da iniciativa privada, ou seja, realizar empreendimentos onde a iniciativa privada não tem interesse.



**Argumentos contra o liberalismo:**

A liberdade escraviza: a liberdade sem controle do Estado escraviza, pois permite a formação de trustes, cartéis, oligopólios e *dumping*.

Colonialismo: o liberalismo provocou o crescimento industrial dos países europeus onde estes precisavam de matérias-primas e pressionavam os demais países a não se industrializarem e continuarem a ser fornecedores apenas de matéria-prima.

**2.6.2 Protecionismo**

Compete ao Estado o controle das atividades econômicas, ou seja, o controle das entradas e saídas de mercadorias e fatores, de modo a condicioná-las a uma política de desenvolvimento.

Motivos para proteção:

- proteger a indústria nacional nascente;
- negociar reduções fiscais através de acordos comerciais futuros (diminui tarifas mediante vantagens compensatórias dos outros países).

Efeitos do protecionismo no mercado interno

- redução dos produtos estrangeiros;
- alta de preços no mercado interno;
- produtos nacionais (inflação), reduz poder aquisitivo consumidor;
- aumento das taxas de emprego;
- anti *dumping* (*dumping* - venda no mercado externo a um preço menor que o preço praticado no mercado interno).

Exemplo:

País **Exportador** (vende para o Brasil) subsidia a exportação, o país **importador** (neste caso o Brasil) tributa a importação, por exemplo:

Garrafa de vinho - Seu preço é US\$ 10,00, as como é subsidiada em 40 % ocorrendo que o preço entrada no Brasil será de US\$ 6,00 ameaçando o produtor nacional que produz por um preço de US\$ 9,00.

Logo o governo do país importador (Brasil) tributa a entrada, ou seja:

Garrafa vinho preço US\$ 6,00 mas com um tributo de 70% (imposto de importação) seu preço no mercado será de US\$ 10,20.

### ***ESTA É A PREMISA DE DEFESA NACIONAL***

#### **Argumentos a favor ao protecionismo:**

Perigos decorrentes da divisão do trabalho: O país não produz tudo o que necessita, em caso de guerra no exterior, poderia faltar mercadoria. Segundo Mariz,

Os partidários do protecionismo argumentam que o Brasil sofreu bastante com a Crise de 1929 porque toda a economia brasileira era sustentada pela monocultura do café. Mas o que tornou o problema maior foi que, na época, o grande comprador era os Estados Unidos (país da crise); e café é produto de sobremesa, portanto, o primeiro a ser cortado (MARIZ, 2000, p.122).

- *Dumping*: Dificilmente no protecionismo o país fica vulnerável a *dumping* (explicado no contexto anterior);
- Defesa Nacional: As empresas multinacionais trabalham com uma forte economia de escala (grande produção) com isso sufocam a indústria nacional gerando desemprego;
- Proteção aos recursos naturais: No liberalismo a exploração é livre, mas sabe-se que alguns recursos são escassos (petróleo) e uma exploração sem supervisão do Estado compromete o futuro;
- Produção de natureza estratégica: Alguns segmentos são considerados vitais para segurança nacional do país, neste sentido o país deve produzi-los mesmo em condições desfavoráveis, (por exemplo refino de petróleo, telecomunicações).

#### **Contra argumentos ao protecionismo:**

Proteção não leva a aumento de eficiência: as firmas nacionais se acomodam, não precisam melhorar a qualidade e usam tecnologias superadas e sucateadas.

Restringe a liberdade de escolha do consumidor: este é um caso típico da indústria automobilística no Brasil até os anos 90.

## 2.7 ATUAL POLÍTICA BRASILEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR

### 2.7.1 Abertura Econômica

- Redução do protecionismo (processos antigos);
- redução do processo de substituição de importações;
- redução de subsídios;
- estímulo a competição – **modelo exportador**.

### 2.7.2 Mudanças Após 1990

- Mudanças no regime cambial;
- revisão protecionismo, exposição á competitividade internacional;
- revisão da política de promoção às exportações;
- reforma das instituições do governo afeta as exportações;
- simplificação de normas e procedimentos (SISCOMEX - SISBACEN);
- facilitar acesso as importações = novas tecnologias e novos insumos.

### 2.7.3 Objetivos

- a. Aumentar eficiência na produção e comercialização de bens e serviços:
  - incorporar tecnologias;
  - estimular adoção de novos padrões de produtividade;
  - importar mais para exportar mais;
  - aumentar o valor agregado do produto nacional;
  - rever estrutura tarifária;

- modernizar corredores de exportação = planos de financiamento ;
- buscar novos mercados;
- financiamentos a incentivos á tecnologias voltadas para exportação.

b) Liberar importações

- ganhos de competitividade;
- empresas nacionais mais competitivas.

#### 2.7.4 Política de Inserção Internacional

- Comprar do mundo e vender para o mundo;
- consolidação Mercosul = formação de blocos econômicos.

**Histórico:**

- 1990 - abertura econômica;
- 1991 - tratado de assunção (Mercosul);
- 1992 - queda da reserva de informática- Alinhamento das alíquotas de I.I;
- 1993 - implantação Siscomex – exportação;
- 1994 - ajuste das alíquotas do I.I;
- 1995 - início do Mercosul;
- 1997 - implantação Siscomex importação;
- 1998 - lançamento PEE.

**Avaliação das Exportações:**

- 25 produtos representam 60% das exportações;
- 7 países-destino compram 55% das exportações;
- 40 empresas representam 39% das exportações;
- 83% das exportações estão concentradas nos estados do sul e sudeste.

### 3 A IMPORTÂNCIA DO MERCADO EXTERNO

O dono de uma pequena empresa em Muncie, Indiana, está começando a pensar: Se estou usando um computador montado em Taiwan, bebendo Coca-Cola de uma máquina feita na Alemanha e trabalhando em uma mesa com desenho escandinavo, por que eu também não exporto minhas autopeças para alguém?

(Bonnie Heineman Wolfe, presidente da New Venture Development Corporation)

#### **O Brasil e o Comércio Internacional:<sup>5</sup>**

- De 4 milhões de empresas 14 mil exportam;
- 728 empresas - 84% total

#### **Exportações:<sup>6</sup>**

- 2001 (58.223 US\$);
- 2002 (60.362 US\$);
- 2003 (67.393 US\$);
- 2004 (84.742 US\$).

#### 3.1 POR QUE EXPORTAR

- a) Necessidade de operar em um mercado de maior volume?
  - Economia de escala
- b) Dificuldade de vendas no mercado interno?
  - Melhorias financeiras
- c) Maior aproveitamento das instalações?
  - Capacidade ociosa
- d) Preços mais rentáveis?

---

<sup>5</sup> Fonte: BNDES.

<sup>6</sup> Fonte: Banco Central do Brasil

- e) Diversificação de “riscos”?
- f) Melhorar *status* interno com clientes, bancos e fornecedores?
  - “Eu estou exportando”
- g) Importação de tecnologia oculta?
  - Ganho exportação x mercado interno
- h) Política de desenvolvimento da empresa ?
- i) Exigência frente ao processo de Globalização?
  - Desenvolvimento econômico do país.

### 3.2 O QUE EXPORTAR

De peixes exóticos até plásticos, de pele de tubarão até computadores.

- produtos agrícolas;
- componentes industriais;
- veículos;
- roupas;
- calçados, etc.
- exportar “capacidade” de desenvolver, produzir, embalar, gerenciar e entender os mercados;
- produtos de qualidade.

“Um produto que cumpre as exigências do importador.”

#### 3.2.1 Forças que modelam a demanda do mercado

- Conveniência;
- preço: “Os preços estão para a economia de mercado como os glóbulos vermelhos para o corpo humano” (MAITAL, p. 164);

- demografia (produtos característicos do país);
- flutuação das Modas e Manias;
- hábitos;
- índice de Renda (produto é compatível com a renda de determinada região);
- conhecimento (você conhece perfeitamente o mercado);
- lealdade com o cliente;
- mentes e dinheiro.

*“A demanda é em sua essência psicológica, pois nossas necessidades são limitadas, nossos desejos são infinitos e os recursos são escassos”.*

### **O que Exportar ???**

Um produto que ofereça confiabilidade (durabilidade, qualidade, preço) e benefícios (preferência, compatibilidade, estilo).

### **3.3 PARA QUEM EXPORTAR**

- Mercados em rápido crescimento?
- Mercados com culturas similares?
- Mercados onde a concorrência é menos agressiva?
- Mercados “parceiros”? (Mercosul)

*“Inicie com os mercados onde pode adquirir experiência com um menor custo”*

### **Alguns cuidados:**

#### **RISCO:**

- comercial;
- político (moratória - suspensão de pagamento exterior).

**EXIGÊNCIAS:**

- adaptação do produto (custo > retorno);
- exemplo: Produtos elétricos - Carolina do Norte;
- verificações US\$ 4.000 (cada verificação);
- aprovação US\$ 16.000 = US\$ 20.000.

**LEGISLAÇÃO:**

- barreiras comerciais;
- protecionismo;
- acordos de cooperação.

**CONCORRÊNCIA LOCAL:**

- existem produtos similares no país?

**SISTEMA DE DISTRIBUIÇÃO:**

- marítimo;
- aéreo;
- rodoviário;
- verificar como é o sistema logístico do país.

*“Inicie com os mercados onde pode adquirir experiência  
com um menor custo”.*

**3.4 MANDAMENTOS DO EXPORTADOR**

- Destinar “regularmente” um (%) a exportação;
- a operação de exportação não se encerra quando o produto é embarcado;
- informação é indispensável - Conhecer o cliente;
- esteja preparado, empresa desonesta existem também no exterior;
- número de exportadores é sempre maior do que os importadores;



- domínio do idioma do exportador facilita a negociação (Inglês - predomina);
- mercado internacional não aceita amadores, seja profissional;
- os resultados não são imediatos (cuidado);
- analise o mercado que deseja atuar, e defina bem o seu preço;
- prazo de entrega (Passaporte para o sucesso);
- mesmo que lhe traga prejuízo naquele momento;
- diga NÃO, se necessário, em lugar de TALVEZ.

*“Conquistar o mercado externo é difícil e, às vezes, demorado, porém mantê-lo é o seu desafio”.*

- **Informação** é a base de todo o projeto;
- **Empresa** tem que ter mentalidade internacional;
- Buscar conhecimento do **mercado**, bem como saber selecioná-lo;
- **Produto** deve corresponder às exigências do mercado.

## 4 MARKETING INTERNACIONAL

No ambiente dos anos 90 deve-se tomar como certa a globalização. E será só um parâmetro para medir o sucesso de uma empresa: sua participação no mercado internacional. As empresas bem-sucedidas chegarão ao sucesso encontrando mercados em todo mundo (CEO Jack Welch, GE).

### 4.1 FONTES DE INFORMAÇÃO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

#### 4.1.1 Classificação - Meu Produto é Exportável?

**Classificar o produto:**

- NBM - Nomenclatura Brasileira de Mercadorias;
- NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul;
- SH - Sistema Harmonizado do NALADI.

Ministério da Indústria e Comércio (Mdic):

<http://www.mdic.gov.br>

SECEX - DECEX (0 21) 252- 4221

Aduaneiras:

<http://www.aduaneiras.com.br>

#### 4.1.2 Relação de Importadores (Clientes)

Ministério das Relações Exteriores: <http://www.mre.gov.br>

(ETO) Electronic trading opportunity: <http://www.tpsaopaulo.com.br>

#### 4.1.2.1 Informações sobre comércio exterior

M.R.E – Ministério das Relações Exteriores:

- Oportunidades de Exportação / Importação;

- Feiras e eventos internacionais;
- Informações comerciais;
- Listagem de exportadores/importadores;
- Contato direto com os SECOM.

**SECEX – Secretaria de Comércio Exterior:**

- Secretaria de Comércio Exterior;
- Estatísticas de comércio exterior;
- Normas administrativas;
- Roteiro básico da exportação/importação;
- Controles da exportação e importação;
- Isenção ou redução de tarifas aduaneiras.

**BACEN – Banco Central do Brasil:**

- Banco Central do Brasil;
- Legislação referente a Câmbio;
- Legislação para financiamentos e investimentos estrangeiros.

**SRF – Secretaria da Receita Federal:**

- Secretaria da Receita Federal;
- Identificação e classificação de mercadorias;
- Orientação na identificação dos tributos (I.I. E IPI).

**Câmaras de Comércio:**

- Missões empresárias;
- Lista de exportadores e importadores;
- Feiras internacionais;
- Busca de fornecedores.

**CNI – Confederação Nacional da Indústria e Federação das Indústrias:**

- Orientação ao exportador e importador;
- Estudos de mercado;
- Missões empresárias;

- Contatos no exterior;
- Recebimento e repasse de oportunidades de negócios;
- Cursos e seminários.

#### Associações Comerciais:

- Orientação ao exportador e importador;
- Cursos e seminários;
- Bibliografia de comércio exterior;
- Recebimento e repasse de oportunidades de negócios;
- Biblioteca.

#### SEBRAE:

- Serviço de Apoio a Pequena;
- E Média Empresa Apoio a PME;
- Cursos e seminários;
- Orientação básica de Exportação e Importação;
- Biblioteca e Manuais;
- Exportar - A pequena empresa também pode”;
- Importar é fácil a pequena empresa também pode”;
- “Mercosul”;
- Programa Mercado e Balcão SEBRAE.

#### CEXPAR – Instituto Centro de Comércio Exterior do Paraná:

- Orientação ao exportador e importador;
- Cursos e seminários;
- Oportunidades comerciais(divulgação);
- Banco de dados internacional.

#### 4.1.2.2 Fontes de Informação no exterior

Embaixadas e Consulados Brasileiros no exterior.

#### SECOM – Setor Comercial:

- Oportunidades de Exportação/Importação;
- Informações comerciais;
- Listagem de exportadores/importadores.

#### Federação Internacional das Câmaras de Comércio:

- Listagem das câmaras de comércio;
- Orientações sobre acordos internacionais e disputas jurídicas;
- Feiras Internacionais;
- Possibilita verificar a concorrência, tendências, Contato com exportadores e importadores.

#### Centros de Promoção a Exportação:

- Oportunidades de negócios;
- Divulgação do interesse de compra / venda naquele mercado;
- JETRO (Japão) / CETRA (Taiwan) / ICE (Itália) / IMPOD (Suécia) / CBI (Holanda) / PROCHILE (Chile).

#### Organismos Internacionais:

- ONU / UNCTAD / FMI / FAO;
- Estatísticas;
- Tendências do mercado;
- Estudos.

### 4.1.2.3 Fontes de informação – Publicações especializadas

#### Boletim de Câmaras de Comércio:

- Oportunidades de Importação/Exportação;
- Informativo sobre as atividades da Câmara de Comércio;
- Eventos e promoções;
- Divulgação de produtos e oportunidades.

Jornais de circulação nacional:

- Jornal “A Gazeta do Povo”;
- Jornal “Indústria e Comércio”;
- Jornal “O Estado de São Paulo”;
- Jornal “A Folha de São Paulo”;
- Jornal “Gazeta Mercantil”.

Caderno de Exportação & Importação:

- Oportunidades de negócios;
- Estudos e reportagens de Com. Exterior;
- Agendas de Cursos e Seminários;
- Dicionário – Termos técnicos de comércio exterior;
- Modificações na Legislação específica;
- Matérias referentes ao comércio exterior em geral (exportação/importação).

BIA – Boletim Informativo Aduaneiro:

- Frequência – quinzenal;
- Legislação de comércio exterior.

Revistas de Comércio Exterior:

- COMEX;
- Comércio Internacional;
- Brasil Business;
- Trade Press;
- Mercosul;
- Competence / Mercados;
- Revista Mensal de *Exportacion*;
- Revistas para uso a bordo;
- Diretórios de Exportadores e Importadores.

#### 4.1.2.4 Sites de Comércio Exterior

**<http://www.mdic.gov.br>**

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

**<http://www.fazenda.gov.br>**

Secretaria da Receita Federal - Aduana e Comércio Exterior. Exportação temporária; Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias; Legislação. Download Siscomex.

**<http://www.bcb.gov.br>**

Banco Central do Brasil – Legislação sobre operações de Câmbio – CNC – Consolidação das Normas Cambiais – Taxas de Câmbio

**<http://www.dpr.mre.gov.br/>**

Rede Brasileira de Promoção Comercial - BrazilTradeNet - Promoção Comercial

**<http://www.braziltradenet.mre.gov.br>**

Informações atualizadas sobre oportunidades comerciais e de investimento no Brasil. Oferece estudos e pesquisas sobre produtos e mercados.

**<http://www.planalto.gov.br/camex/item2.htm>**

Câmara de Comércio Exterior - Fornece Boletim de Conjuntura de Comércio Exterior e traz informações estatísticas sobre a movimentação da Balança Comercial.

**<http://www.bndes.gov.br/>**

**<http://www.ibge.gov.br>**

São dados estatísticos de todos os tipos, faz pesquisas populacionais, etc.

**<http://www.dou.gov.br/>**

Diário Oficial da União – Legislação de Comércio Exterior.

**<http://www.sebrae.com.br/>**

**<http://www.apex.sebrae.com.br>**

A APEX ajuda promover os bens e serviços de sua empresa no exterior.

**<http://www.bolsa.sebrae.com.br/>**

Serviço que identifica e aproxima compradores e fornecedores de produtos, serviços, resíduos e oportunidades de negócios.

**<http://www.pr.gov.br/sepl/caminhos.html>**

Mostra os passos essenciais para se efetuar uma exportação no Mercosul. Fornece informações e links bastante abrangentes sobre exportação, um dos sites mais completos e importantes para quem procura informações sobre os processos de exportação para o Mercosul.

**<http://www.funcex.com.br>**

Fundação Centro de Comércio Exterior que presta serviços e estudos. São estudos e serviços de exportações e importações, desde suas rentabilidades e barreiras.

**<http://www.aeb.org.br>**

Associação de Comércio Exterior Brasileiro - informações, notícias, eventos, endereços úteis no Comex e dados estatísticos de importação e exportação.

**<http://www.sicex.com.br/>**

Sistema de informações de Comércio Exterior – órgãos, TEC, procedimentos Siscomex, regulamentação cambial, *Drawback*, balança comercial, etc.

**<http://www.cni.org.br/f-ps-comex.htm>**

Confederação Nacional da Indústria - Listagem de periódicos/publicações na área de Comex; mostra indicadores econômicos; novidades e eventos; dados gerais sobre Brasil .



**<http://www.aduaneiras.com.br>**

Edições Aduaneiras – empresa especializada em informações sobre Comércio Exterior.

**<http://www.brazilbiz.com.br/>**

Site brasileiro de negócios entre empresas. Catálogo de fornecedores *business to business* – BrazilBiz.

**<http://www.aladi.org/>**

**<http://www.mtec.com.br>**

Transporte Marítimo. Informações sobre a marinha mercante, problemas do transporte marítimo no Brasil.

**<http://www.guiamaritimo.com.br/guia/guia1.html>**

Escalas de Navios. Informações sobre a lista de agentes e armadores e notícias atualizadas sobre navegação.

**<http://www.wto.org>**

*World Trade Organization* – Organização internacional com regras para tratados entre Nações.

**<http://www.europa.eu.int>**

Taxas de Câmbio – implementação e transição do Euro. Esclarecimentos sobre o Euro: taxas de conversão, questões técnicas e práticas e conseqüentes efeitos da moeda nos Sistemas Financeiros.

**<http://www.ancomex.com.br>**

Faz pesquisa no exterior sobre um determinado produto

#### 4.1.3 Tendências Econômicas

Acordos de cooperação - UE - Mercosul – ALADI

## 4.2 SELECIONAR O MERCADO PARA SEU PRODUTO

### 4.2.1 Segmentação de Mercado

Existe ou não mercados para esse produto - qual ?? (se não existir .....?)

*“Ninguém precisa de refrigerantes, e, apesar disso, em alguns países o consumo per capita de refrigerantes é hoje maior do que o de água”*

**Segmentação Demográfica:** baseia-se em características mensuráveis das populações, tais como idade, sexo, renda, educação, ocupação.

**Segmentação Psicográfica:** envolve um agrupamento de pessoas segundo suas atitudes, valores e estilos de vida (lazer, ideal).

Exemplo: PORCHE - fabricante de carros Alemã

Venda de 50 mil unidades em 1986 e 14 mil 1996 ????

#### **Perfil Demográfico:**

Mais de 40 anos, homem, com nível universitário e renda anual de mais de 200 mil dólares.

#### **Perfil Psicográfico:**

- os Mandachuvas (27%): motivados e ambiciosos, preocupam-se com poder e controle e esperam ser notados;
- os Elitistas (24%): fortuna antiga - um carro é apenas um carro;
- os Possuidores e orgulhosos (23%): Possuir é o que importa, carro é um troféu, uma recompensa pelo trabalho duro;
- os Bom Vivants (17%): O carro aumenta a emoção;
- os Fantasiosos (9%): O carro é uma forma de fugir à realidade.

*“Estamos vendendo para pessoas cujos perfis são diretamente opostos. Você não pode dizer a um elitista como ele fica bem no carro ou quanto ele pode correr com ele”.*

## **ERROS COMUNS**

“Um exportador dos Estados Unidos mandou um lote de cadeiras para o Japão. Tiveram pouco êxito porque foi esquecido que a altura de um americano é bem diferente da de um oriental”.

- falta de avaliação da capacidade de produção;
- não considerar aspectos culturais;
- falta de PESQUISA DE MERCADO;
- seleção errada de parceiros;
- falta de estrutura interna adequada para gerenciar a exportação.

**CUIDADO NÃO ESQUEÇA DE VERIFICAR AS BARREIRAS AO COMÉRCIO:**

- Protecionismo;
- Burocracia;
- Normas Técnicas;
- Aspectos Culturais;
- Falta de Moeda Conversível.

**A EXPORTAÇÃO É COMO UM PLANO DE VÔO .....**

*“Não se aventure em um vôo (exportação) se você não tem uma meta (objetivo), um plano de vôo (plano de marketing), conhecimento das turbulências (barreiras à exportação), combustível (recursos) e instrumentação (suporte técnico e experiência)”.*

## **4.3 COMO VENDER MEU PRODUTO NO EXTERIOR**

Criar padrões universais.

Pensar globalmente atuar localmente.

#### Marca:

- Coca-Cola (EUA);
- Philip Morris (EUA) – Marlboro;
- Daimler-Benz (Alemanha) – Mercedes.

#### Projeto de Produto:

- McDonald's (EUA) – adaptação cardápios aos hábitos alimentares instalação de seu restaurante e qualquer lugar de mundo.

#### Posicionamento de produto:

- Unilever (Reino Unido) - usa em vários mercados um ursinho para divulgar os benefícios de seu amaciante.
- Harley-Davison (EUA) - vistas em todo mundo como moto americana por excelência.

#### Comercialização:

- Benetton (Itália) - sofisticado sistema de comercialização.

#### Atendimento ao consumidor:

- Caterpillar (EUA) - revendedores - “peças e serviços 24 horas” em qualquer parte do mundo.

#### Deter. Fonte suprimentos:

- Toyota (Japão), Honda (Japão) - exportação de carros e produção em outros países.

#### Embalagem:

- Gillete (EUA) - usa a mesma embalagem em todas as partes do mundo.

#### Pergunta difícil ????

A Harley-Davison deveria começar a fabricar motos em um país com mão-de-obra barata como o México?

### “DEPENDE”

Como a vantagem competitiva da Harley-Davidson baseia-se em seu posicionamento de “Feito nos Estados Unidos”.

## 4.4 COMO DEVO INICIAR MEU MARKETING

Como vender para o exterior?

Análise dos 4 (P's):

- produto;
- promoção;
- distribuição - (*Place*);
- preço.

### 4.4.1 Produto

O que é um produto?

Conjunto de atributos físicos, psicológicos, de utilidade e simbólicos que, no todo, traz satisfação ou benefício ao seu comprador ou usuário.

- solicite amostras do país importador e envie amostras de seu produto;
- verifique as exigências do país;
- qual a embalagem que deve ser utilizada.

Cuidados com as diferenças culturais:

Ex.: (Cor Branca - na cultura ocidental significa paz, e algumas culturas orientais significa morte).

#### 4.4.2 Promoção

##### **Projete o material promocional:**

“A primeira impressão é a que dará continuidade para a concretização do negócio”.

- catálogos e folhetos da empresa – estrutura;
- verifique os padrões de catálogos do país;
- dados gerais da empresa;
- os produtos e suas características e suas aplicações

##### **Observações importantes:**

- evite colocar fotos dos executivos da empresa;
- deve ser elaborado de forma clara e simples para o comprador em potencial;
- mensagem simples, enfatizando benefícios do produto;
- sentenças curtas, com informações básicas;
- títulos chamativos e informativos;
- traduzidos no idioma do importador;
- catálogos por série / linhas de produtos (não complexos);
- material gráfico de boa qualidade;
- espaço para nome / endereço de seu agente e / ou representantes.

##### **Lista de preços separados e na moeda local:**

- clara, objetiva e didática;
- deve incluir condições gerais de venda - (FOB - CIF - Cambio);
- prazo mínimo de entrega;
- pesos, dimensões, volumes (facilita o importador para cálculo do transporte);
- pedido mínimo;
- código do produto.

##### **Feiras e Exposições:**

Melhor ponto de encontro entre os compradores e vendedores.

### Porque participar?

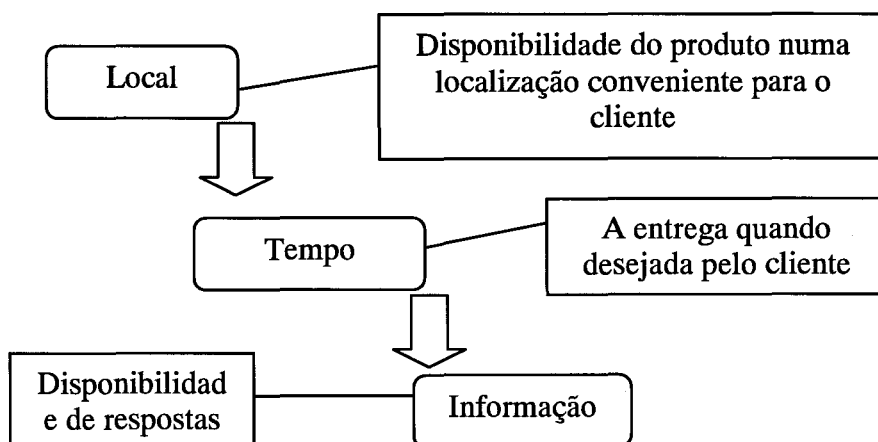
- alta concentração de público e concorrentes;
- pesquisa do mercado;
- realizar vendas;
- início de negociações;
- desenvolvimento da imagem da empresa;
- prova de aceitação de novos produtos.

### O que devo fazer para participar?

- certifique-se que os produtos que vende estão prontos para o mercado;
- defina objetivos claros;
- entre na feira certa !!!!!;
- faça o orçamento com antecedência;
- não vá a uma feira como expositor antes de visitá-la para assegurar-se de que é a feira adequada para seu produto.

#### 4.4.3 Distribuição

Logística é muito mais do que caminhões e pontos de controle. É, na verdade, uma questão de ter o nível certo de estoque para atender a demanda do consumidor e de saber como estruturar a cadeia de fornecimento - desde o local onde o fornecedor está situado até o tempo necessário para que os bens cheguem do fornecedor até a loja (Andrew Hihhinson - diretor de uma empresa logística americana).



**Verifique os canais de distribuição:****Direta** - empresa faturando ao cliente no exterior:

- agentes de exportação (CUIDADO!!!!!!);
- distribuidor (importador atacadista).

**Indireta** - exportar através de um intermediário:

- aconselhável para pequenas empresas.

**Decisão dos canais de distribuição:**

- características do produto: (peso, volume, dimensão, quantidade, se são produtos perecíveis);
- características do intermediário e concorrentes;
- características dos consumidores: (distribuição geográfica, comportamento).

**Formas de ingresso no mercado:**

- exportação direta;
- exportação indireta - *Trading Company*;
- *join venture*;
- consórcio de exportação;
- agentes no exterior;
- distribuidor ou revendedor;
- cooperativas;
- empresa comercial exportadora.

**4.4.4 Preço**

- Na maioria das vezes é determinado pelo mercado importador;
- preço reflete a qualidade do produto?
- preço é competitivo?
- a demanda de mercado internacional é elástica ou inelástica?
- as leis de *dumping* do país estrangeiro criam algum problema?



#### Estratégias de fixação de preços:

- penetração de mercado – *Dumping*;
- *transfer Price* - entre subsidiárias de uma mesma empresa;
- preços psicológicos: utilizada por varejistas que trabalha com a filosofia de preço baixo - Ex.: R\$ 1,99;
- nata de mercado - (monopolista) fixar o preço no nível mais alto.

#### A lei brasileira proíbe:

- formação de cartéis;
- *dumping*;
- conluio de preços.

#### **CUIDADOS!!!!**

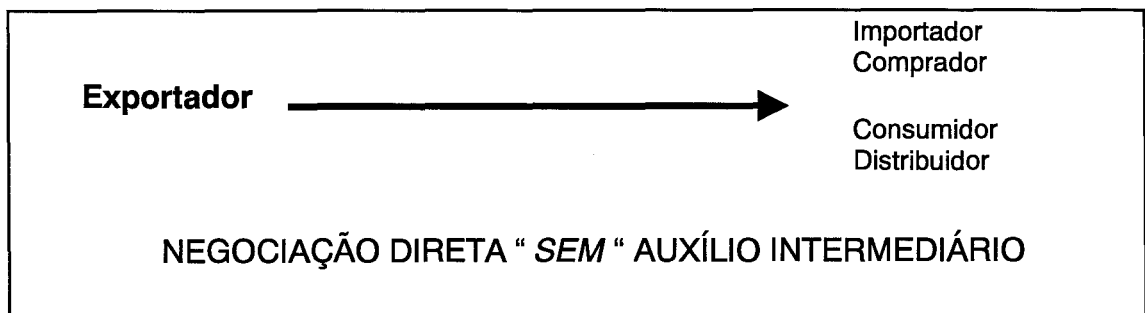
- verifique as condições de venda antes de formar seu preço (FOB-CIF...);
- verifique se teu produto deve ter liberação para entrada no país.

## 5 CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Quadro 1 – Canais de Distribuição

Exportador → Distribuidor Exclusivo → Atacadista → Varejista Independentes → Consumidor
Exportador → Centrais de Compra Privadas Cooperativas de Varejistas → Consumidor
Exportador → Cadeias de Lojas de Departamento → Consumidor
Exportador → Empresa de Venda por Correspondência → Consumidor
Exportador → Empresa de Venda pela Internet → Consumidor
Exportador → Organizações de Compra Governamentais → Cadeias de Lojas do Governo → Consumidor
Exportador → Importadores → Varejistas especializados diversos → Consumidor

### 5.1 EXPORTAÇÃO DIRETA



#### Vantagens:

- conhecimento direto do mercado;
- controle do fluxo de vendas;
- influencia na estratégia de marketing (4P's).

#### 5.1.1 Filial no Exterior

⇒ Exportador **FILIAL** Importador

- loja de vendas (departamento comercial “avançado” do exportador);
- controlar de perto a concorrência;
- conhecer melhor o mercado.

**Faturamento:**

- contra filial (ganho no sobre preço);
- contra cliente final (filial ganha a comissão).

*Esta empresa não é um intermediário – pertence ao exportador*

**5.1.2 Vendas pelo Correio – Internet**

- Exportação de pouco volume;
- vendas realizadas por catálogos / Home Page;
- entrega direta ao consumidor;
- forma de remuneração: Preço de Exportação (EXW);
- entrega normalmente é via aérea.

**5.1.3 Agente no Exterior**

- Pessoa física ou jurídica, que através de um acordo representar seu contratante;
- recebe uma comissão;
- formas mais usadas no Comercio Internacional;
- maioria dos agentes dispõe de armazéns.

***OBS: É MUITO DIFÍCIL ENCONTRAR UM BOM AGENTE***

#### 5.1.4 *Rock Jobbing* - (Adm. Venda)

Exportador administra por sua conta, um espaço de uma loja ou armazém do comerciante local.

#### 5.1.5 Distribuidor

- É uma pessoa jurídica que compra produtos em seu nome estoca e vende a um terceiro (*over price* - sobre preço);
- grandes compras e periódicas;
- compram em consignação;
- normalmente exige exclusividade no mercado;
- distribui o produto para atacadistas e/ou varejistas.

##### **Desvantagens:**

- Exportador não tem controle sobre o mercado.

Porque o distribuidor é uma venda direta?

—————→ Exportador —————→ Importador —————→ Venda se encerra aqui

*Não lhe interessa se o distribuidor é um intermediário, você está faturando contra ele por isso é considerado uma venda direta.*

#### 5.1.6 Empresa de Gestão de Exportação – EGE

*(EMC) Export Management Company:*

- departamento de exportação “alugado”;
- orientação para exportar;
- oportunidade PME - reduz o risco ;
- forma segura de iniciar a exportação direta.

### 5.1.7 Consórcio de Exportação

Melhor alternativa de exportação para pequenas e médias empresas.

Consórcio de Exportação – Três considerações básicas:

- Que vantagens eu poderia conseguir?
- Quem deve gerenciar este consórcio?
- Quais as empresas devem participar?

Porque formar um consórcio?

- Escassez de pessoal qualificado para atuar no mercado externo?
- Falta de informação sobre os mercados?
- Falta de capital para iniciar uma exportação?
- Falta de volume de produção para ingressar no mercado externo?

Vantagens:

- redução do risco inicial da exportação;
- forma de conhecimento de mercados;
- poder de negociação;
- possibilidade de criar uma marca internacional;
- redução do custo com marketing internacional.

*“Tudo é mais difícil se você é uma PME e atua individualmente”*

#### 5.1.7.1 Tipos de consórcio

**Promocionais:**

- oferecem aos membros todo suporte técnico;
- treinamento;
- informação;
- assistência Cambial, alfandegária, seguros e transporte;
- realiza pesquisa no mercado internacional;

- criação de um plano de investimento e marketing;
- criação de uma marca em conjunto;
- desenvolve fornecedores;
- realiza vendas;
- identifica o melhor mercado.
- várias empresas promovendo seu produto;
- contratação de um profissional em comércio exterior para gerenciar o consórcio;
- é realizado um *Export Check Up* em cada uma das empresas.

#### **Operacionais:**

- associação de várias empresas, onde uma delas é líder;
- forma para participação em grandes vendas.

#### **Comercial Exportadora:**

- produzem e vendem através da comercial exportadora;
- desenvolvem uma marca única.

#### **5.1.7.2 Como não fazer um consórcio**

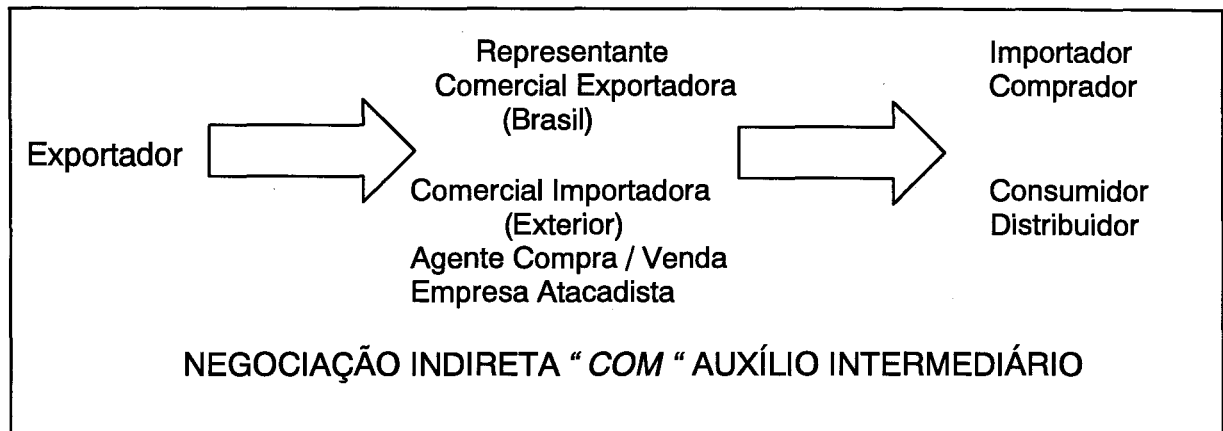
- Considerar a exportação como processo curto prazo;
- nomear o gerente do consórcio entre os sócios;
- investir sem um plano de ação ;
- saída para uma crise interna;
- individualismo e preocupação que o outro vai ter mais proveito que você.

#### **Causas de “mortalidade infantil” das PME:**

- falta de experiência;
- falta de disciplina e organização;
- capacidade produtiva insuficiente;
- recursos humanos inadequados;
- falta de planejamento estratégico;

- visão de curto prazo.

## 5.2 EXPORTAÇÃO INDIRETA



### 5.2.1 *Buyer Agent* (agente de compras)

- Escritório do importador no país do exportador;
- vantagem de realizar negócios internacionais dentro do país;
- responsáveis pela identificação do cliente;
- preparação do plano de entrega;
- cotação do produto;
- define padrões de produção.

*Exportador faz o negócio através do agente e não diretamente com o importador*

### 5.2.2 *Broker*

- Intermediário que atua em setores específicos;
- Exemplo: *Commodities* (matérias-primas).

### 5.2.3 *Piggy Back* (carregar nas costas, pegar uma carona)

- Exemplo: Fabricante de auto-peças nos EUA - tradicional rede de distribuição;
- produtor (Brasil), pode ter produto complementar a produção do cliente americano;
- vende para esta empresa a qual complementa seu estoque e faz a distribuição do produto importado.

### 5.2.4 *Trading Company*

- É uma sociedade mercantil, cujas atividades são compra e venda, intermediação, financiamento e comercialização;
- É uma estrutura comercial e administrativa com grande capacidade de detectar negócios e concentra-los nas diferentes partes do mundo.

**Fato gerador = embarque**

#### **Benefícios para o Fabricante:**

- suspensão, por 180 dias do pagamento IPI;
- isenção do pagamento do PIS e da COFINS (comprovado a exportação);
- acesso a benefícios do *drawback* referente ao IPI e, dependendo da Unidade de Federação, ao ICMS;
- manutenção dos créditos de IPI e ICMS, originários de compras de matérias-primas e insumos aplicados nos produtos vendidos a *Trading Company*.

#### **Benefícios para a *Trading*:**

- isenção do IPI e não-incidência do ICMS, devidos nas vendas internas;
- isenção do pagamento do PIS e da COFINS;
- acesso ao ACC - Adiantamento sobre contrato câmbio;
- ACE - Adiantamento sobre cambiais entregues;
- acesso aos financiamentos concedidos pelo PROEX e BNDES-exim.



### ***Trading Company (TC) x Comercial Exportadora (CE)***

TC - deve ser constituída sob a forma de sociedade por ações S/ A.

CE - é livre para decidir sobre sua forma de constituir-se.

TC - ter capital social mínimo de 703.380 UFIR.

CE - está dispensada da exigência de qualquer capital social mínimo para operar como exp/imp.

TC e CE - as vendas internas com fim específico a exportação, serão feitas com não incidência de ICMS pelo prazo de 90 (primários) e 180 (manufaturados) dias.

TC e CE - se a mercadoria não for exportada (90 ou 180 dias) caberá a TC ou CE o pagamento do IPI e ao fabricante o recolhimento do ICMS.

TC e CE - o acesso aos incentivos ao fabricante ocorrerá apenas após a entrega dos documentos comprovando a exportação.

CE - especialistas em poucos produtos, atuam principalmente com PME e atendem poucos mercados e sua diferenciação está no excelente atendimento ao cliente.

#### **5.2.5 Formas Mistas**

- Busca de fontes de matérias-primas e tecnologia;
- operações que requerem especialistas e um ótimo conhecimento do mercado;
- utilizando por alguns países onde há escassez de divisa conversível.

#### **5.2.6 Troca (*barter*)**

- Vendas em compensação;
- formas antigas de compra e venda (troca de mercadorias);
- produto por produto (auto-peças POR trigo).

### 5.2.7 *Buy-Back* (compra de volta)

Tecnologia por produto.

Exemplo de formas mistas: quadro a ser inserido.

### 5.2.8 Transferência de Tecnologia

Acordos para utilização da tecnologia.

### 5.2.9 Montagem (alta taxa de importação)

Parceria - 70% componentes importados para ser montado in loco com 30% componentes fabricados no país do importador.

### 5.2.10 Contrato de Manufatura

Acordo com empresa no exterior para que esta possa fabricar o seu produto

### 5.2.11 Filial de Produção (investimento direto)

- Produzir com custos reduzidos;
- entrar no país com isenção de impostos;
- pode ser uma unidade de montagem ou uma linha de produção;
- produtos em fase de maturidade no país de origem;
- processo complexo que depende de grandes pesquisa.

### 5.2.12 *Joint-Venture* (Associação)

Acordo nacional x multinacional.

O mundo está mudando e nós não podemos mais fazer negócios como antes. Éramos muito mais o tipo de empresa que não enxergava além da Alemanha. Mas, com a globalização da indústria, temos de nos expandir para outras partes do mundo. Não temos escolha (Horst Urban, Presidente da Continental).

A *joint-venture* é um casamento onde cada uma das partes entrega um dote para viver em conjunto.

- “ Socorro... tenho um sócio! ”;
- coincidência de interesses;
- complementaridade;
- compatibilidade (objetivos claros ambos os lados).

#### **Porque formar uma *Join venture*?**

- neutralizar a concorrência;
- reduzir custos de produção;
- reduzir impacto da legislação local sobre investimento estrangeiro (ex.: setores estratégicos - proibido empresas estrangeiras);
- economia de escala;
- acesso a tecnologia.

#### **Tipos de *Join-Venture*:**

- com uma empresa que fabrica produtos complementares;
- com um grupo industrial;
- com uma empresa comercial.

Exemplo:

Uma empresa nacional, com um ótimo conhecimento do mercado nacional, um amplo sistema de distribuição, acesso a mão-de-obra barata, pode associar-se a uma empresa estrangeira possuidora de *Know how* na área de tecnologia, fabricação, aplicação de processos e capital.

Exemplo: Saeta Ltda (Brasil) x Valvole Binetti (Itália)

- Empresa italiana produtora de válvulas para uso industrial;
- Distribuidor brasileiro (SP);
- Início - (acordo de cavalheiros) onde a empresa brasileira distribuía as válvulas (US\$ 400.000 - 2 anos);
- Formar uma *Joint Venture* - Tecnologia Gás (União Saeta x Valvole).

### **Responsabilidades:**

Empresa italiana:

- manter um estoque do material *in loco*;
- treinar mão-de-obra local;
- criar plano de promoção.

Empresa Brasileira:

- encontrar um local de 1.200 m<sup>2</sup> para montar o armazém;
- participar com uma equipe de vendedores;
- criar uma rede de agentes e distribuidores dentro do país.

*Após 18 meses do início da operação em conjunto as vendas passaram para US\$ 1.300.000*

### 5.2.13 Franquia (*Franchising*)

É um sistema de gerenciar a comercialização (marketing) de produtos ou serviços, baseando-se em uma colaboração muito estreita entre duas empresas.

É uma colaboração entre empresas em que o franqueador divulga sua marca e venda dos seus produtos, e o franqueado utiliza o sistema com êxito quase garantido.

- McDonald's, Subway, Dominos Pizza, O Boticário ...
- Que tem em comum um McDonald's de Tóquio e um de Buenos Aires?
- Um Boticário do Rio de Janeiro e um de Lisboa?

Eles utilizam a mesma “ tecnologia comercial de gestão”, ou seja, as mesmas formas de apresentar-se, de vender, de argumentar e gerenciar suas lojas.

## 6 ÓRGÃOS INTERVENIENTES NO COMÉRCIO EXTERIOR

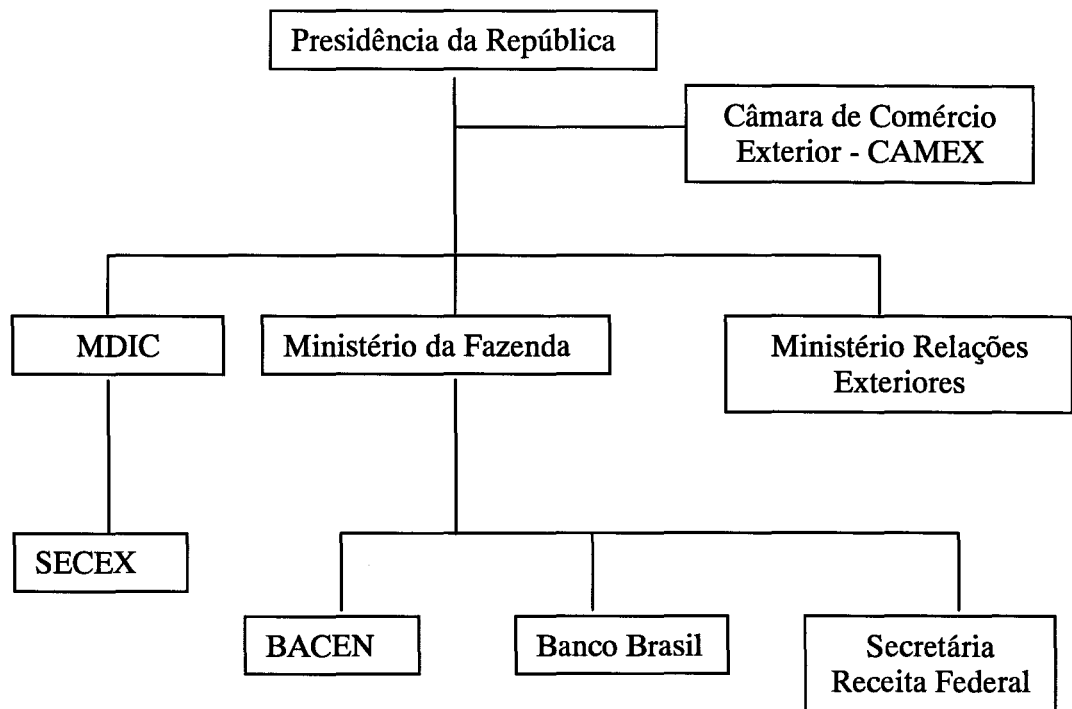


Figura 1 – Estrutura Administrativa do Comércio Exterior

### 6.1 CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL (CMN)

- Lei 4595 de 31/12/64;
- formular a política que regula o valor externo da moeda;
- fixar diretrizes de política cambial;
- membros (ministro da fazenda, ministro do planejamento e orçamento e o presidente do Bacen).

### 6.2 BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN)

- Autarquia federal vinculada ao ministério da fazenda;
- criado em substituição à Antiga SUMOC;
- efetua o controle dos capitais estrangeiros;

- concede autorização às instituições financeiras a fim de que estas possam praticar câmbio;
- fiscaliza os corretores de câmbio;
- membros: (presidente e 5 diretores).

#### 6.2.1 SISBACEN / Câmbio

- Sistema integrado de registro de operações de câmbio;
- sistema on-line de teleprocessamento;
- banco de dados com informações relativas às operações cambiais;
- faz o gerenciamento do mercado cambial.

#### 6.3 CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR

Criado pelo decreto 1386 de 06/02/95

##### **Objetivo:**

- formular as políticas e coordenar as atividades relativas ao comércio exterior;
- definir as diretrizes da política externa;
- dispor sobre as diretrizes para alteração de alíquotas do Imposto de Importação e Imposto de Exportação;
- estabelecer diretrizes para investigação de políticas desleais ao comércio exterior;
- fixar as diretrizes para as políticas de financiamento e seguro de crédito as exportações.

##### **Membros:**

- ministro chefe da casa civil;
- ministro das relações exteriores;
- ministro do planejamento e orçamento;

- ministro da Fazenda;
- ministro da Indústria comércio e turismo;
- ministro da agricultura do abastecimento e reforma agrária.

#### 6.4 SECEX (SECRETARIA COMERCIO EXTERIOR)

Lei 8490 de 19/11/1992

Substitui a antiga DECEX (departamento comercio exterior):

- formular propostas de políticas de comércio exterior;
- propor medidas de política cambial e fiscal.

Dividido em 4 departamentos.

**Departamento de operações de comércio exterior:**

- coleta, analisa e sistematiza dados do comércio exterior;
- autoriza operações de importação e exportação e emite documentos especiais.

**Departamento de negociações internacionais:**

- promove estudos e iniciativas externas destinadas ao apoio, informação e orientação da participação brasileira no comércio exterior.

**Departamento de defesa comercial:**

- acompanha as normas de aplicação dos mecanismos de *Dumping*.

**Departamento de política de comércio exterior:**

- formulação de propostas de planejamento e ação governamental relativas ao comércio exterior.

## 6.5 BANCO DO BRASIL (BB)

- Agente pagador e recebedor fora do país agindo como um representante do governo federal;
- realiza operações de compra e venda de moeda estrangeira;
- orienta crédito e financia exportações e importações.

## 6.6 MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES (MRE)

- Promover exportações brasileiras;
- manter cadastro exportadores brasileiros e importadores estrangeiros;
- pesquisa o mercado externo e promove intercâmbios;
- divulga oportunidades comerciais para o Brasil;
- organiza feiras internacionais.

## 6.7 SECRETARIA DE POLÍTICA ECONÔMICA

- Órgão do ministério da Fazenda;
- acompanha, analisa alternativas de política relativa ao setor externo;
- verifica acordos internacionais e sua conveniência para o Brasil.

## 6.8 SECRETARIA DE ACOMPANHAMENTO ECONÔMICO

- Órgão do ministério da Fazenda;
- implementa a política de tarifas de Import/Export;
- executa ações na área de anti-dumping.



## 6.9 SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL (SRF)

- Órgão fiscalizador das importações e exportações;
- arrecada os tributos aduaneiros;
- responsável pela liberação de mercadoria - entrada e saída do país.

## 6.10 SECRETARIA DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS

- Órgão do ministério da Fazenda;
- acompanha negociações econômicas com entidades estrangeiras;
- acompanha negociações da dívida externa;
- acompanha acordo do Mercosul e as políticas com a OMC.

## 6.11 COMITÊ BRASILEIRO DE NOMENCLATURA (CBN)

- Manter a nomenclatura brasileira atualizada;
- estabelecer critérios e normas de classificação para aplicação uniforme da NBM.

## 6.12 SISTEMA INTEGRADO DO COMÉRCIO EXTERIOR – SISCOMEX

- Admitido pela SECEX, BACEN e SRF;
- Decreto 660 de 25/09/92 em vigor 04/01/93 para exportação e 01/01/97 para importação;
- Sistema computadorizado de acompanhamento e controle das operações de comércio exterior.

### **Usuários:**

- importador/ Exportador e Transportadores;
- SRF - SECEX - Secretaria de Fazenda dos Estados;
- BACEN e as instituições autorizadas a operar câmbio.

## 7 TRATAMENTO ADMINISTRATIVO

### 7.1 PASSO A PASSO DA EXPORTAÇÃO

#### **1º passo:**

Análise de mercado para avaliar a viabilidade da exportação. Uma vez identificado o mercado a empresa deve efetuar uma análise com relação a preços praticados no país, diferenças cambiais, nível de demanda, sazonalidades, embalagens, exigências técnicas e sanitárias, custo de transporte, e outras informações que influenciarão a operação.

#### **2º passo:**

Identificar os mercados. Verificar os acordos comerciais de seu país. Estabelecer contato com compradores (importadores) no exterior. Ao identificar o importador, fornecer informações sobre quantidade disponível, aspectos técnicos, condições de venda, prazo de entrega e preço unitário da mercadoria.

#### **3º passo:**

Selecionar um canal para a exportação dos produtos. Caso a exportação não seja direta, a empresa poderá utilizar consórcios de exportação, *tradings companies*, agentes de comércio exterior, empresas comerciais exportadoras etc.

#### **4º passo:**

Preparar a empresa. Efetuar o registro de exportador na Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MIDC) ou na Delegacia da Receita Federal mais próxima.

#### **5º passo:**

Confirmado o fechamento do negócio, o exportador deve formalizar a negociação enviando uma fatura pró-forma. Não existe um modelo de fatura pró-forma.

**6º passo:**

Efetuar a contratação da operação de câmbio, ou seja, negociar com a instituição financeira autorizada o pagamento em reais ou a conversão da moeda estrangeira recebida pela aquisição das mercadorias exportadas. Esta operação é formalizada mediante um contrato de câmbio.

**7º passo:**

O exportador deverá providenciar a emissão dos documentos de exportação ou embarque.

Documentos necessários para circulação da mercadoria no país de origem:

- romaneio de embarque;
- nota fiscal;
- certificados adicionais, quando necessários.

Documentos necessários para o embarque ao exterior:

- romaneio de embarque;
- nota fiscal;
- registro de exportação;
- certificados.
- conhecimento de embarque (emitido após o embarque).

**8º passo:**

Embarque da mercadoria e despacho aduaneiro. Após todos estes procedimentos deverá ser efetuado o embarque da mercadoria e desembaraço na aduana (alfândega). O embarque aéreo ou marítimo da mercadoria é efetuado por agentes aduaneiros mediante o pagamento da taxa de capatazia.

O embarque rodoviário é efetuado no próprio estabelecimento do produtor, ou em local preestabelecido pelo importador.

A liberação da mercadoria para embarque é feita mediante a verificação física e documental realizadas por agentes da Receita Federal nos terminais aduaneiros. Todas as etapas do despacho aduaneiro são feitas através do **Siscomex**.

**9º passo:**

Preparação dos documentos pós embarque.

Documentos para negociação junto ao Banco (pagamento):

- fatura comercial;
- conhecimento de embarque;
- letra cambial ou saque;
- carta de crédito (original);
- fatura e/ou visto consular;
- certificados adicionais (quando necessário);
- apólice ou certificado de seguro (caso a condição seja CIF);
- borderô ou carta de entrega.

Documentos contábeis (arquivamento):

- fatura comercial;
- conhecimento de embarque;
- nota fiscal;
- apólice ou certificado de seguro;
- contrato de câmbio.

**10º passo:**

Apresentação dos documentos ao banco do importador. No caso da operação ter sido efetuada com carta de crédito deve-se apresentar ao banco indicado pelo importador os documentos que comprovem que a transação foi efetuada conforme combinado.

**11º passo:**

Liquidação do câmbio. Após a transferência para o banco do exportador deverá ser feita a

liquidação do câmbio conforme as condições descritas no contrato de câmbio. O recebimento deverá ser em R\$ (reais).

## 7.2 REGISTRO DE EXPORTADORES/IMPORTADORES (REI)

Como disposto na portaria SECEX n.º 2/92, todas as empresas para exportar e importar devem estar cadastradas no REI – Registro de Exportadores e Importadores.

A partir de 1993, com a criação do SICOMEX, todo processamento administrativo às exportações foi informatizado.

Para ser um exportador registrado você deve:

- entrar em contato com a Secretaria da Receita Federal;
- solicitar o cadastramento do SISCOMEX;
- preencher o formulário de cadastramento inicial;
- retirar a senha de acesso ao Siscomex;

### **Requisitos:**

- não estar em débito com a Fazenda Nacional e Fazendas Estaduais;
- ser idônea;
- não ter sido punida por infrações aduaneiras, de natureza cambial, de comércio exterior, ou repressão de abuso de poder.

### **SISCOMEX**

Instrumento que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior, por meio de um fluxo único de informações. Segue abaixo figura ilustrativa.

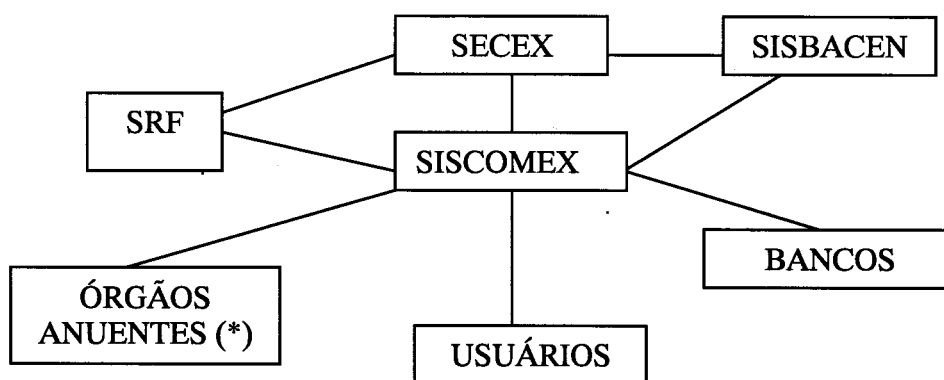


Figura 2 – SISCOMEX

**(\*) Nota:**

Banco do Brasil;  
 CNEN – Conselho Regional de energia Nuclear;  
 DECEX – Departamento de Operações de Comércio Exterior;  
 DNC – Departamento nacional de Combustíveis ;  
 IBAMA – Instituto Brasileiro do meio Ambiente ;  
 DPF – Departamento da Polícia Federal;  
 Ministério da Aeronáutica;  
 Ministério da Saúde;  
 Ministério da Agricultura;  
 Ministério do Exército;  
 Ministério da Ciência e Tecnologia;  
 SAE/PR – Secretaria de assuntos estratégicos da presidência da república;  
 SBP – Secretaria de produtos de base.

### 7.3 CLASSIFICAÇÃO DO PRODUTO

Nos anexos da Portaria n.º 2/92, estão contemplados os produto e as operações que requerem procedimentos especiais.

Anexo A: Remessas ao exterior que estão dispensadas de RE – Registro de Exportação.

Anexo C: Tratamento administrativo das exportações – produtos sujeitos a procedimento especiais ou que tenham a exportação contingenciadas, suspensas ou proibidas, em virtude da legislação ou em decorrência de compromissos internacionais assumidos pelo Brasil

Anexo E: Exportação sem cobertura cambial

Anexo F: Produtos passíveis de exportação em consignação.

### 7.3.1 Classificação das Exportações

**Livres:**

São aquelas que podem ser processadas sem qualquer procedimento especial

**Sujeitas a limitações ou procedimentos especiais:**

Operações contingenciadas, interna ou externamente, sujeitas a RV – Registro de Venda (ver explicação a seguir) ou à interveniência de um órgão anuente.

**Suspensas – Exportação:**

São aquelas que podem estar suspensas para regular ou abastecer o mercado interno ou ainda aquelas que se encontram suspensas por embargo comercial do país.

**Proibidas:**

Exemplo: exportação de Jacarandá da Bahia e de antiguidades com mais de 100 anos.

### 7.4 PREPARAÇÃO DOS DOCUMENTOS DE EXPORTAÇÃO

**Registro de Venda (RV)**

Conjunto de informações de natureza comercial, cambial e fiscal que caracteriza a operação de exportação de produtos negociados em bolsas internacionais de mercadorias ou “*commodities*”.

**Registro de operações de crédito (RC)**

Conjunto de Informações de caráter cambial e financeiro, exportações com prazos de pagamentos superiores a 180 dias;

Exportador deve obter a RC antes da RE – Salvo exportações em consignação destinados a feiras e exposições;

Toda RC é autorizada por um órgão anuente (Banco do Brasil no caso de financiamento PROEX, ou DECEX no caso de exportações financiadas com recurso próprio.

### **Registro das Exportações (RE)**

Conjunto de informações de natureza comercial, cambial e fiscal que caracteriza a operação de exportação de uma mercadoria;

É o primeiro passo na maioria das exportações – formalização pré-embarque.

### **Casos especiais – Anexo A portaria Secex 2/92**

Amostras sem cobertura cambial, que não caracterizem destino comercial.  
Valor máximo até US\$ 5,000.00 e bagagem de turistas;

Catálogos, folhetos, manuais e publicações de natureza técnica sem valor comercial;

Alguns casos a RE pode ser formalizada após o seu embarque, ou seja, combustíveis e mercadorias para consumo a bordo, quando fornecidos a embarcações de trânsito internacional, e de pedras preciosas, quando comercializadas com estrangeiros em trânsito pelo país.

### **Cuidados no preenchimento**

Classificação correta da mercadoria ( NBM – NALADI – NCM)

- esta classificação é obtida a partir da descrição correta de seu produto, analisando as características genéricas;
- a partir dessa identificação é possível obter as informações sobre: Tributos, acordos internacionais, normas administrativas, órgãos competentes.

Exemplo 1 : Vinho do Porto: 2204.21.06.02

2204 – representa a posição NBM.

2204.2 – representa a 2º posição simples dentro da posição 2204.

2204.21 – representa a 1º posição composta dentro da simples 2204.2.

2204.21.06 – representa o 6º item dentro da primeira subdivisão composta 2204.21.



2204.21.0602 – representa o 2º subitem dentro do 6º item 2204.21.06.

Exemplo 2 – Bovinos

0102 – Animais vivos da espécie bovina.

0102.10 - reprodutor de raça pura.

0102.10.01 – Bovinos.

0102.10.02 – Búfalos.

0102.90 – Outros.

0102 .90.0102 – Para corte (consumo).

Estes lançamentos são informados no Siscomex com a seguinte parametrização:

- registro rejeitado;
- registro sob pendência;
- registro formalizado (informa a validade para embarque).

## 8 MODALIDADE DE VENDA

### 8.1 INCOTERMS - INTERNACIONAL COMERCIAL TERMS

Interpretação padrão das modalidades de venda.

Editado pela Câmara de Comércio Internacional.

Revisões (1953 - 67 - 76 - 80 - 90 e 2000).

INCOTERMS 2000 (13 Termos Internacionais de Comércio).

**EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU e DDP**

São indicados por três letras maiúsculas, extraídas da nomenclatura do idioma inglês, por exemplo:

**FOB *FREE ON BOARD***

Os termos são agrupados em 4 categorias sendo:

Grupo E - Partida

EXW - Na Origem (...local nomeado).

Grupo F – Transporte principal não pago

FCA – Livre no Transportador (... local nomeado);

FAS – Livre ao lado do navio (... porto de embarque nomeado);

FOB – Livre a Bordo ( ... porto de embarque nomeado).

Grupo C – Transporte principal pago

CFR – Custo e Frete ( ... porto de destino nomeado);

CIF – Custo, Seguro e Frete (... porto de destino nomeado);

CPT – Transporte pago até ( .. local de destino nomeado);

CIP – Transporte e Seguros Pagos até (... local de destino nomeado).

Grupo D – Chegada

DAF – Entregue na Fronteira ( ... local nomeado);

DES – Entregue no navio ( ... porto de destino nomeado);

DEQ – Entregue no Cais ( ... porto de destino nomeado);

DDU – Entregue com Direitos não Pagos ( ... local de destino nomeado);

DDP – Entregue com Direitos Pagos ( ... local de destino nomeado).

Ex-Works - EXW - (*named place*) // Ex-Fábrica - EXW - (local designado)

Obrigação mínima para o vendedor. A única responsabilidade do vendedor é a de colocar a mercadoria a disposição do comprador em prazo e local estipulados no contrato comercial. O comprador absorve totalmente o custo e risco do transporte das mercadorias.

FCA ou FRC - *Free Carrier* - (*named place*)

Entregue ao Transportador.../Transporte até o... - (local designado)

A obrigação do vendedor é a entrega à sua custa no local de destino combinado e aos cuidados do transportador designado. São transferidos do vendedor para o comprador os riscos de perda ou dano no momento da entrega ao “primeiro transportador”, pois as partes devem deixar bastante claro, qual é o local que o transportador tomará a mercadoria à sua responsabilidade.

FAS - *Free Alongside Ship* - (*named port of shipment*)

Livre ao Longo do Navio/ao costado do navio(no porto designado)

- vendedor cumpre suas obrigações, riscos e custos quando a mercadoria for colocada ao longo do navio, no cais ou local designado para o carregamento;
- comprador assume os custos deste momento em diante, inclusive os custo da liberação e carregamento da carga para o navio.

FOB - *Free on Board* - (*named port of shipment*)

Livre a bordo / Entregue a bordo - (... no porto designado)

A responsabilidade do vendedor encerra quando a mercadoria é colocada a bordo ‘posto a bordo’, sendo designado pelo comprador o navio, porto e prazo de entrega. Os custos e riscos se transferem ao importador no momento em que a mercadoria passar da amurada do navio, no porto designado de embarque.

CFR - *Cost and Freight* - (*named port of destination*)

Custo e Frete - ( .. no porto de destino designado)

A responsabilidade do vendedor é a de assumir todos os custos necessários para transportar a mercadoria até o local de destino designado.

Risco é transferido do vendedor para o comprador somente quando a mercadoria transpor a amurada do navio.

*CIF - Cost, Insurance and Freight - (named port of destination)*

Custo, Seguro e Frete - (... no porto de destino indicado)

A responsabilidade do vendedor é a mesma do CFR (Custo e Frete) acrescida ainda, da obrigatoriedade de agregar o seguro de transporte internacional a mercadoria. Somente a descarga da mercadoria fica a cargo do comprador.

*CPT - Carriage paid to - (named place of destination)*

Transporte pago até - (...local de destino designado)

A responsabilidade do vendedor é o pagamento do frete para o transporte da mercadoria até o local de destino previamente designado, no prazo combinado. O risco de perdas e danos é transferido no momento que o vendedor entregar a mercadoria ao primeiro transportador, enquanto que o custo do transporte somente será transferido na chegada da mercadoria no porto de destino designado.

*CIP - Carriage and Insurance paid to - (named place of destination)*

Transporte e seguro pagos até - (...local de destino designado)

A responsabilidade do vendedor é a mesma do termo “CPT - Carriage paid to”, acrescido do seguro de transporte contra risco, avaria e perda da mercadoria, escolhendo, contratando e pagando o prêmio à companhia de seguro.

A entrega da mercadoria é de responsabilidade do vendedor à sua custa, no local de destino designado, no prazo estipulado.

*DAF - Delivered at Frontier - (named place)*

Entregue na fronteira - (...local designado)

Este termo é utilizado para transporte de mercadorias por via ferroviária ou rodoviária. A responsabilidade do vendedor encerra quando a mercadoria for colocada a disposição do comprador na “fronteira aduaneira” do país designado.

**DES - *Delivered Ex-Ship - (named port of destination)***

Entregue no porto de destino - (porto designado)

É de responsabilidade do vendedor todos os custos e riscos do transporte da mercadoria até o porto designado no contrato de venda. A mercadoria será colocada a disposição do comprador no porto de destino previamente estipulado.

**DEQ - *Delivered Ex-Quay (Duty Paid) - (named port of destination)***

Impostos pagos no local indicado pelo comprador (...local designado)

A responsabilidade do vendedor é a de entregar a mercadoria no porto de destino designado, no país do comprador, no prazo determinado no contrato comercial, com impostos, taxas e desembaraço aduaneiro quitados.

**DDU - *Delivery Duty Unpaid - (named place of destination)***

Entregue no local designado no país do importador

A responsabilidade do vendedor encerra quando a mercadoria for entregue no local de destino combinado e prazo desejado, cabendo ao vendedor os custos do desembaraço alfandegário.

O comprador deve obter a licença de importação e estar apto a cumprir todas as formalidades alfandegárias necessárias para a internação da mercadoria.

**DDP - *Delivered Duty Paid - (named place of destination)***

Entregue em local designado no país do importador

Impostos aduaneiros pagos no local de destino indicado no país do importador.

A responsabilidade do vendedor é a entrega da mercadoria no local de destino indicado no país da importação, com impostos, taxas e custos de liberação por sua conta.

## 9 DOCUMENTOS NA EXPORTAÇÃO

### 9.1 DOCUMENTOS BÁSICOS

Siscomex – Exportação RE / SD / DDE

Tratamentos administrativos e Normas de Registro e Licenciamento

- fatura comercial;
- romaneio ou *Packing-List*;
- nota Fiscal;
- conhecimento de embarque;
- certificados, Declarações;
- saque Cambial;
- borderô.

RE – registro de exportação: emitido antes do embarque e contem todos os detalhes da operação.

SD – solicitação de despacho: emitido pelo fiscal aduaneiro antes da liberação da mercadoria, ou seja, coloca a operação em condições de desembaraço aduaneiro.

DDE – declaração de exportação: documento emitido pós liberação do RE.

FATURA PRO FORMA: utilizado para cotação do produto, emitido pelo exportador.

Nela devem constar informações sobre o importador e o exportador, descrição da mercadoria, peso líquido e bruto, quantidade e preço unitário e total, condição de venda (**incoterms**) e modalidade de pagamento, meio de transporte, e tipo de embalagem. (exemplo em anexo).

FATURA COMERCIAL - *COMMERCIAL INVOICE* : documento emitido pelo exportador que representa a operação comercial e possui certa semelhança com a nota fiscal. É uma formalização da transferência de propriedade da mercadoria.

ROMENEIO – *PACKING LIST*: documento discriminando as mercadoria embarcadas, contém quantidade, valor, volume, tamanho, embalagem, etc.) que facilita o desembaraço aduaneiro.

**NOTA FISCAL NACIONAL:** Para trânsito da mercadoria no território nacional.

**CONHECIMENTO DE EMBARQUE:** emitido pela empresa transportadora que comprova o embarque da mercadoria.

**Obs.:** É um dos documentos mais importantes no comércio internacional pois a carga somente será liberada com o documento original.

Este conhecimento pode ser:

- Marítimo (BL) – Bill of Landing
  - Aéreo (AWB) – AirWay Bill
  - Rodoviário (CRT) – Conhecimento rodoviário de transporte
  - MAWB – *MASTE AIRWAY BILL* (Aéreo)
  - MB/L – MASTER BILL OF LANDING (Marítimo)
- } Tradicionais

Embarque aéreo **para o agente de cargas/várias** cargas consolidadas em um mesmo container.

## 9.2 CERTIFICADOS

Quando trata-se de tratamento especial com redução de tributos.

**CERTIFICADO DE ORIGEM - MERCOSUL**

**Alíquota 0%(I.I.)** - atesta mercadoria c/ 60% produção nacional - emissão FACIAP/FIEP e Associação Comercial.

**CERTIFICADO DE ORIGEM - ALADI**

Preferências comerciais = **desconto de imposto de importação.**

**CERTIFICADO DE ORIGEM - SGPC**

Entre países em desenvolvimento - **preferência comercial** emitido pelo Banco do Brasil ou Federação de Indústria para preferência comercial com países membros do acordo.

**CERTIFICADO DE ORIGEM - SGP**

**Isenção ou redução do I.I.** - para exportação dos países em desenvolvimento aos países desenvolvidos - emitido pelo Banco do Brasil.

**CERTIFICADO INMETRO**

Para brinquedos/preservativos/pneus, etc. - atestar qualidade.

**CERTIFICADO FITOSSANITÁRIO**

- Emissão Ministério da Agricultura atesta o estado da mercadoria, declarando-a isenta de doenças/pragas, etc.
- Marítimo (BL) - *Bill of Lading*
- Aéreo (AWB) - *AirWay Bill*
- Rodoviário (CRT) - Conhecimento rodoviário de transporte



## 10 DESPACHO ADUANEIRO NA EXPORTAÇÃO

É o procedimento fiscal - artigos 438 e 443 do Regulamento Aduaneiro aprovado pelo Decreto nº 91.030, de 5.3.85 - mediante o qual se processa o desembaraço da mercadoria ao exterior, seja ela exportada a título definitivo ou não.

Ele se inicia no momento em que o exportador, já com seu RE deferido, faz - via SISCOMEX – a Declaração para Despacho Aduaneiro-DDE, junto à Secretaria da Receita Federal.

Nessa fase, as mercadorias devem estar à disposição da Secretaria da Receita Federal (normalmente, em Recinto Alfandegado), acompanhadas da seguinte documentação básica, entre outras, se assim dispuser a legislação específica:

- 1ª via da Nota Fiscal;
- nas exportações por via terrestre, fluvial ou lacustre, a via original do Conhecimento de Embarque e do Manifesto Internacional de Carga.

Os documentos, apresentados pelo exportador ou seu representante legal, são conferidos com os dados constantes do RE. A critério da fiscalização da Receita Federal, pode ser realizada, também, uma verificação física da mercadoria.

Caso concluídos os estágios anteriores sem que ocorra qualquer exigência, tem início o processo de despacho, com a conseqüente autorização para trânsito, embarque ou transposição de fronteira.

O ato final do despacho aduaneiro é a "averbação", que consiste na confirmação, por parte da fiscalização, do embarque ou transposição de fronteira da mercadoria.

Conforme a Instrução Normativa SRF nº 28, de 27.4.94, que disciplina a matéria, um despacho aduaneiro de exportação pode conter um ou mais Registros de Exportação- RE, desde que estes se refiram, cumulativamente:

- ao mesmo exportador;
- a mercadorias negociadas na mesma moeda e na mesma condição de venda;
- às mesmas unidades da SRF de despacho e embarque.

No despacho aduaneiro, as exportações passam pela "seleção parametrizada", onde, de acordo com uma série de critérios definidos pela administração aduaneira, que poderá implicar em:

- **Canal Vermelho:** conferências física e documental da mercadoria;
- **Canal Amarelo:** conferência documental da mercadoria;
- **Canal Verde:** liberação para embarque.

No caso de divergências entre as informações prestadas na DDE, na documentação do referido despacho e na própria conferência física, a autoridade aduaneira, conforme o caso, pode proceder à averbação, registrando as divergências no Sistema (averbação com divergência), que deverão ser regularizadas posteriormente.

Após o desembaraço aduaneiro a Secretaria da Receita Federal emite, quando solicitado pelo exportador, o Comprovante de Exportação (CE), documento oficial que comprova o efetivo embarque da mercadoria para o exterior.

Este documento comprova a operação de exportação e tem força legal para fins administrativos, cambiais e fiscais.

Alguns termos técnicos usualmente utilizados neste procedimento.

- **Unidade da SRF de Despacho** - aquela que jurisdiciona o local de conferência e desembaraço da mercadoria a ser exportada (Zona Primária ou Secundária);
- **Unidade da SRF de Embarque** - a última unidade que exerça o controle aduaneiro antes da saída de mercadoria do território nacional;
- **Zona Primária** - Compreende os portos e aeroportos alfandegados, assim como a área adjacente aos pontos de fronteira alfandegados;
- **Zona Secundária** - Compreende a parte restante do território aduaneiro, nela incluídas as águas territoriais e o espaço aéreo.

## 10.1 RECINTOS ALFANDEGADOS

- De Zona Primária: pátios, armazéns, terminais e outros locais destinados à movimentação e ao depósito, sob controle aduaneiro, de mercadorias destinadas à exportação;
- De Zona Secundária: entrepostos, depósitos, terminais ou outras unidades destinadas ao armazenamento de mercadorias sob controle aduaneiro;
- Trânsito Aduaneiro - Operação de transporte, com suspensão de tributos, de mercadoria do local de origem ao local de embarque. Ocorre quando a Unidade de Despacho difere da de Embarque.

## 10.2 DESPACHO ADUANEIRO

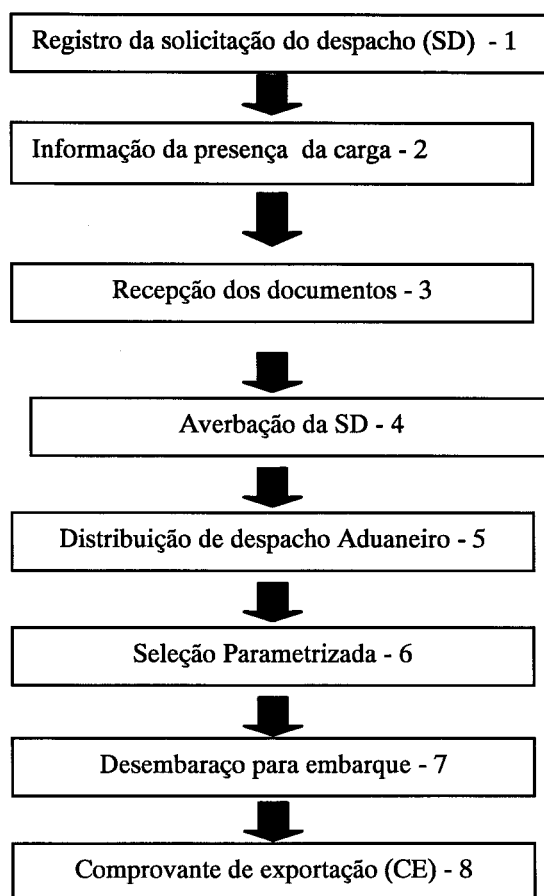


Figura 3 – Despacho Aduaneiro

**Notas Explicativas:**

1. o exportador, ou seu representante legal, registra no Sistema a Declaração para Despacho de Exportação (DDE);
2. o exportador ou o depositário da carga informa a presença da mesma à Fiscalização Aduaneira;
3. o exportador apresenta, à Fiscalização, a Nota Fiscal, o recibo do pagamento de despesas de embarque e outros documentos, dependendo da natureza da mercadoria ou da operação;
4. a Fiscalização Aduaneira aprova a DDE. Neste momento, os dados anteriormente informados ficam bloqueados para o exportador. Esta é a última fase em que o exportador interage com o Sistema. Nas demais, apenas tem acesso às informações do processo a título de consulta;
5. nesta fase, o sistema faz a distribuição aleatória e, automaticamente, designa o fiscal para processar o desembaraço;
6. a parametrização consiste na seleção automática, pelo Sistema, do procedimento (canal verde, amarelo ou vermelho) a ser adotado pela fiscalização;
7. o desembaraço é concluído com a autorização do embarque das mercadorias;
8. documento oficial emitido pela Secretaria da Receita Federal, através do Sistema, quando solicitado pelo exportador, que comprova o efetivo embarque da mercadoria.

## 11 SIMPLEX – EXPORTAÇÕES SIMPLIFICADAS

No Brasil cerca de 30% das exportações são inferiores a US\$ 10.000.

No intuito de incentivar pequenas empresas que exportam até este valor foi criado o SIMPLEX.

Pode ser utilizado por qualquer pessoa física ou empresa exportadora, seja ela indústria, *trading company*, comercial exportadora, consórcio até o valor de US\$ 10.000 para cada operação.

Estão liberadas todas as operações classificadas sob os códigos 80.000, (exportação normal – operações que não estejam sujeitas a quaisquer controles dos órgãos anuentes) ou 80001 exportação sob regime de *Drawback*.

Operações impedidas do SIMPLEX sob código 80:

- 80101 – exportação para consumo a bordo;
- 80106 – exportação de material usado;
- 80114 – exportação em consignação;
- 80116 – exportação de produtos beneficiados pelo SGP;
- 81301 – exportação sujeitos a Registro de Venda;
- 81501 – operações de financiamento do PROEX;
- 99101 – exportação realizadas sem cobertura cambial.

Normas do SIMPLEX:

- limite de US\$ 10.000 inclui a condição de venda (INCOTERM) negociado;
- se a empresa realizar RES o câmbio também deverá ser simplificado.

Modalidade de Pagamento:

- similares as condições tradicionais;
- liquidação do câmbio em 90 dias antes ou pós embarque;
- pagamento com carta de crédito – preenchida pelo EXPORTADOR em moeda do país R\$).

**Aspectos Administrativos:**

- obrigatório a emissão do RES (antes do embarque);
- prazo de 5 dias para embarque (improrrogável), caso embarque não ocorra o RES será cancelado;
- se existir mais de um produto para o mesmo importador, no valor inferior a US\$ 10.000 deve ser emitido um RES para cada produto.

**Contrato de Câmbio:**

- preenchimento formulário – Boleto Compra e Venda (substitui o contrato de câmbio);
- somente será negociado para liquidação pronta (mesmo dia), não sendo permitido ACC/ACE;
- não pode ser alterado, cancelado ou baixado em posição especial;
- não precisa vínculo com RES e contrato de câmbio;
- boleto limitado a US\$ 10.000, pode ser um único RES ou vários registros e de diferentes importadores.

**QUADRO 2 – CÂMBIO TRADICIONAL E SIMPLIFICADO**

<b>Câmbio Tradicional</b>	<b>Câmbio Simplificado</b>
Sem limite de valor	Limitado a US\$ 10.000
Preenchimento de 26 informações	Somente 5 informações
Contrato vinculado a um RE	Único boleto para registrar vários REs
Pode ser negociado via ACC/ACE	Somente para liquidação pronta
Exportador deve entregar os documentos	Dispensada da entrega de qualquer documento
Banco deve guardar documentação pôr 5 anos	Exportador é responsável por guardar os documentos
Não é permitido pagamento por cartão de crédito	Exportação até US\$ 10.000 podem ser pagas com cartão de crédito
Contrato pode ser negociada até 360 dias antes ou 180 dias pós embarque	Boleto pode ser negociado até 90 dias antes ou após o embarque

**Incentivos Fiscais:**

- isenção de IPI;
- não-incidência ICMS;
- isenção do PIS/COFINS;
- manutenção dos crédito de IPI/ICMS sobre insumos.

**Obs.:** Empresas optantes pelo SIMPLES não desfrutam destes benefícios.

## 12 CONTRATO DE CÂMBIO

### 12.1 CONTRATO DE CÂMBIO

Representa um instrumento especial firmado entre o exportador (vendedor de divisas) e o banco (comprador da moeda estrangeira), no qual são mencionadas as características da operação de câmbio e as condições que amparam sua realização, formalizando as transações realizadas em moeda estrangeira.

Principais informações de um contrato de câmbio:

- nome do comprador (banco), endereço, CNPJ;
- nome do vendedor (exportador), endereço, CNPJ;
- código e nome da moeda estrangeira;
- valor da exportação em moeda estrangeira;
- valor da exportação em moeda nacional;
- prazo para liquidação do Câmbio;
- incoterm;
- NCM;
- comissão do Corretor.

### 12.2 FORMAS E PRAZO DE LIQUIDAÇÃO

**Liquidação pronta:** quando a liquidação ocorrer até o segundo dia útil pós embarque.

Este fechamento ocorrerá nas exportações com pagamento antecipado ou carta de crédito á vista.

**Liquidação Futura:** quando o fechamento do câmbio ocorrer dentro de 180 dias após o embarque da mercadoria.

A contratação de cambio para liquidação futura ocorrerá nas operações onde o exportador é financiado pelo banco via ACC – Adiantamento de Contrato de Câmbio ou ACE – Adiantamento sobre Cambiais Entregues.

## 12.3 ETAPAS DE CONTRATAÇÃO

### **Contratação ou fechamento do câmbio**

Ocorre no momento em que o exportador e o banco discutem as cláusulas e assinam o contrato de câmbio.

### **Entrega dos documentos**

Deverá ser cumprida no prazo máximo de 15 dias após o embarque da mercadoria, deve conter os seguintes documentos:

- Fatura Comercial (*Commercial Invoice*);
- Conhecimento de Embarque (BL – *Bill of Lading* ou AWB – *Airway Bill*);
- Saque, cambial ou título de crédito (*Draft*);
- Romaneio de embarque (*Packing List*);
- Certificado de Origem;
- Apólice ou Certificado de Seguro;
- Carta de Crédito Original;
- Outros – dependendo do país.

### **Liquidação do câmbio**

Pagamento por parte do importador da mercadoria.

## 12.4 MODALIDADES DE PAGAMENTOS

### 12.4.1 Antecipado

O pagamento antecipado consiste no fato de o importador efetuar a remessa das divisas ao exportador antes do embarque da mercadoria no exterior.



#### 12.4.2 Cobrança

A cobrança consiste em um ajuste entre o exportador e o importador, no sentido de que o primeiro remeta a mercadoria para, após seu recebimento, o segundo providenciar o pagamento. A cobrança, em sentido genérico, poderá ser efetuada "à vista" ou "a prazo" e, nestas condições, poderá ser desenvolvida com ou sem saque ou cambial.

#### 12.4.3 Carta de Crédito

O importador deve dirigir-se a um banco para que este emita uma Carta de Crédito, quando esta for a condição de pagamento, cujo beneficiário será o exportador no exterior. Como regra, este documento deve ser emitido de acordo com as exigências do exportador (emissão por um banco de primeira linha, conter cláusula de irrevogabilidade etc.) e do importador (especificação da mercadoria, transbordo, documentação etc.).

A Carta de Crédito também poderá ser convencionada como "à vista" ou "a prazo".

As operações de compra e venda de moedas estrangeiras, realizadas entre o importador e um estabelecimento autorizado a operar em câmbio, são formalizadas através de um Contrato de Câmbio, conforme modelo próprio e de acordo com as normas estabelecidas pelo Banco Central do Brasil. Para as operações câmbio simplificado, relativas às operações realizadas por meio de DS - Declaração Simplificada, no valor de até US\$ 10,000.00 (dez mil dólares) ou o equivalente em outra moeda, a formalização do câmbio pode ocorrer mediante a assinatura de um boleto de compra e venda.

As operações de câmbio podem ser celebradas para liquidação pronta ou futura. O prazo máximo admitido entre a "contratação" e a "liquidação" dessas operações é de 360 (trezentos e sessenta) dias, limitado à data do vencimento da obrigação no exterior

## 12.5 MANDAMENTOS DE UM CONTRATO DE CÂMBIO

- Fechamento do câmbio é efetuado exclusivamente pelo exportador;
- nas vendas internas com fim específico de exportação, ou seja, através de *trading companies* ou consórcios de exportação a contratação do câmbio será realizada pela empresa exportadora;
- contrato de câmbio deve sempre estar vinculado a um RE – Registro de Exportação;
- mercado cambial brasileiro é dividido em câmbio manual (moeda em espécie ou *traveller's check*) e câmbio sacado (saques, cartas de crédito, ordens de pagamento);
- não é permitido pagamento do importador direto a exportador, sendo que o Banco Central define os bancos que podem operar com câmbio.

## 13 FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO

As exportações com prazo de pagamento acima de cento e oitenta dias ou de seis meses são consideradas financiadas, consoante regulamentação específica.

Previamente ao RE, deve ser efetuado o RC correspondente.

O financiamento às exportações brasileiras abrange a comercialização externa de bens ou de serviços, através da venda isolada ou nas modalidades de projetos industriais integrados ou "pacotes" de serviços.

Os financiamentos poderão ser concedidos:

Com recursos dos bancos autorizados a operar em câmbio no País, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, da Agência Especial de Financiamento Industrial - FINAME e dos estabelecimentos de crédito ou financeiros situados no exterior, inclusive agências de bancos brasileiros.

### 13.1 PROEX – PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES

Com recursos do Programa de Financiamento às Exportações - PROEX, de que trata a Lei no. 8.187, de 01 de junho de 1991, previsto no Orçamento Geral da União e operacionalizado pelo Banco do Brasil S.A., na qualidade de agente financeiro da União, através das seguintes modalidades:

- a) desconto de títulos representativos das vendas a prazo, no caso de exportações de bens (*"supplier's credit"*);
- b) financiamento, no caso de exportação de serviços, sendo que, excepcionalmente, poderá ser concedido financiamento para a exportação de bens, quando destinados a governos estrangeiros.

Nesses casos, a equalização de taxas de juros - entendida como a diferença entre a taxa referencial máxima admitida pelo Banco Central do Brasil e a taxa de juros dos financiamentos à exportação de bens e serviços nacionais - será efetuada com recursos do PROEX.

c) com recursos próprios do exportador ou de terceiros, sem ônus para a União.

Financiamento de até 85% (oitenta e cinco por cento) do valor FOB, por períodos de 1 até 10 anos, dependendo do valor do bem.

São exigidas garantias e os recursos são provenientes do tesouro nacional ou linhas de créditos especiais concedidas por organismos internacionais ou por banqueiros no exterior.

### **Objetivo:**

Amparar as exportações negociadas para pagamento a prazo onde os Exportadores recebem à vista o valor das vendas externas e o Importador pagará ao banco financiador.

#### **13.1.1 Modalidades de Incentivo**

##### **Financiamento Direto**

Semelhante ao desconto de duplicatas no mercado interno sendo o desconto ou negociação dos respectivos títulos ou documentos de exportação (*Supplier's Credit*).

Contrato de financiamento entre governo e entidade estrangeira – financiamento ao importador (*buyer's credit*).

##### **Bens - Portaria n.º 7 do MICT , de 13.01.98**

Máquinas, equipamentos elétrico-eletrônicos, automóveis, aeronaves, frutas, pescados, eletrodomésticos, navios, têxtil, confecções, carnes de frango e de suínos, calçados, etc.

##### **Serviços - Analisados pelo Comitê de Crédito às Exportações**

Estudos, Projetos, consultorias, execução e montagem de pacotes "*turn Key*", obras e construções, softwares, etc.

### **Financiamento via equalização de taxas de juros**

Exclusivamente em moeda estrangeira.

Custo financeiro maior que compensado pelo tesouro nacional um percentual fixo anual sendo a diferença entre o custo de captação exterior e o custo de financiamento à exportação.

#### **13.1.1.1 Financiamento Direto**

##### **Percentual Financiável**

15% a vista - 85% valor financiável da exportação.

##### **OBS:**

Caso a comissão do agente for superior a 15% a parcela a ser paga á vista será no mínimo igual ao percentual da comissão.

O valor financiado dependerá também do índice de nacionalização do produto, ou seja, a nacionalização deve ser igual ou superior a 60%, sendo que não atingindo esse percentual soma se mais 40% para determinação o percentual a ser financiado.

##### **Exemplo:**

- 85% limite máximo de financiamento;
- 44% índice de nacionalização do produto;
- Valor a ser financiado – (44% nacionalização – **40% (“multa”)**) = 44 + 40 = **84% ou seja:**
- 85% de 84% - (85 (x) 84% = 71,4%);
- Valor a ser pago a vista = 28,6%.

##### **Prazos**

- 181 dias / 1 ano / 2 anos / 4 anos / 6 anos / 8 anos / 10 anos;
- pequenas e médias empresas – prazo máximo de 2 anos e pode ser financiado até 100%;

- acima de 360 dias (amortização do principal mais juros em parcelas iguais trimestrais ou semestrais;
- prazo menores que 360 dias única parcela em data pré-definida.

Exemplo:

- NCM 0000.00.00 ( produto determina prazo e modalidade);
- Verificação para esta NCM;
- Prazo Máximo do Financiamento = 2 anos mas: Valor Unitário do Produto = US\$ 50.000 (ver quadro).

**QUADRO 3 – PRAZO DO FINANCIAMENTO**

<b>VALOR UNITÁRIO</b>	<b>PRAZO MÁXIMO</b>
De US\$ 5 mil até US\$ 15 mil	2 anos
Acima de US\$ 15 mil até US\$ 25 mil	3 anos
Acima de US\$ 25 mil até US\$ 40 mil	4 anos
Acima de US\$ 40 mil até de US\$ 60 mil	5 anos
Acima de US\$ 60 mil até US\$ 100 mil	6 anos
Acima de US\$ 100 mil	7 anos

### **Taxa de juros**

Mínima: taxa libor fixa ou variável (aplica-se para bens).

### **Garantias Exigidas**

Aval/Fiança ou LC de instituição de primeira linha no exterior:

- reembolso automático no CCR - convênio de pagamentos e créditos recíprocos;
- aval do governo ou de bancos oficiais do país importador;
- seguro de crédito à exportação (SBCE) cobrindo 85% do risco comercial e 90% do risco político.

### **Pagamentos pelo importador**

Pagamentos de principal e juros em parcelas:

- semestrais ou trimestrais;
- consecutivas;
- a partir do “embarque” da mercadoria.

### 13.1.1.2 Financiamento via Equalização

#### Percentual Equalizável:

- 85% valor da exportação (PORT. 07, DE 13.01.98 e PORT.23, de 19.02.98, do MICT);
- 100% valor da exportação (PORT 53, de 08.05.97 do MICT).

#### Prazos:

1 ano / 2 anos / 4 anos / 6 anos / 8 anos / 10 anos

#### Custo financeiro:

- taxa de juros fixa – Libor (data de embarque);
- taxa de juros variável – Libro (vigente na data de embarque e no início de cada amortização).

### QUADRO 4 – NÍVEIS DE EQUALIZAÇÃO - TAXA DE JUROS

De 01 ano	2,0%
Acima de 01 e até 02 anos	2,2%
Acima de 02 e até 03 anos	2,4%
Acima de 03 e até 04 anos	2,6%
Acima de 04 e até 05 anos	2,8%
Acima de 05 e até 06 anos	3,0%
Acima de 06 e até 07 anos	3,2%
Acima de 07 e até 08 anos	3,4%
Acima de 08 e até 09 anos	3,6%
Acima de 09 e até 10 anos	3,8%

#### Vantagens do PROEX

##### a) Taxa Atraente

ACC/ACE prazo curto - 12,00% a.a.

PROEX prazo longo - 6,00% a.a.

##### b) Preço Competitivo

Permite adequar o preço de exportação, face à redução do custo financeiro.

c) Vantagem para o importador

A redução do preço da mercadoria pode compensar os custos de abertura da carta de crédito .

d) Maior margem operacional

PROEX não impacta o limite de crédito do exportador permitindo maior alavancagem.

e) Agilidade

Operação aprovada em até 72 horas.

f) Facilidades

Não há burocracia para aprovação da operação.

Não há cobrança de taxa de administração.

#### QUADRO 5 – PROEX - COMPARAÇÃO

Características	PROEX Financiamento	PROEX Equalização
Origem dos Recursos	Tesouro Nacional	Estab. Financeiro ou de crédito no exterior, incluídos os bancos brasileiros
Garantia	Reembolso automático no CCR Aval/Fiança ou LC de instituições de primeira linha no exterior	A critério do banco financiador
Condições	Financiamento de 85% da exportação considerado-se 15% de pagamento à vista	Livremente pactuado
Prazos	181 dias a 10 anos	360 dias a 10 anos

### 13.2 ACC – ADIANTAMENTO SOBRE CONTRATO DE CÂMBIO

Antecipação em reais ao exportador brasileiro do valor em moeda estrangeira a ser pago futuramente pelo importador estrangeiro

Operação de venda de moeda estrangeira do exportador ao banco autorizado a operar câmbio.

Este adiantamento é concedido, na maioria dos casos, na fase pré-embarque sempre antes da realização da exportação.

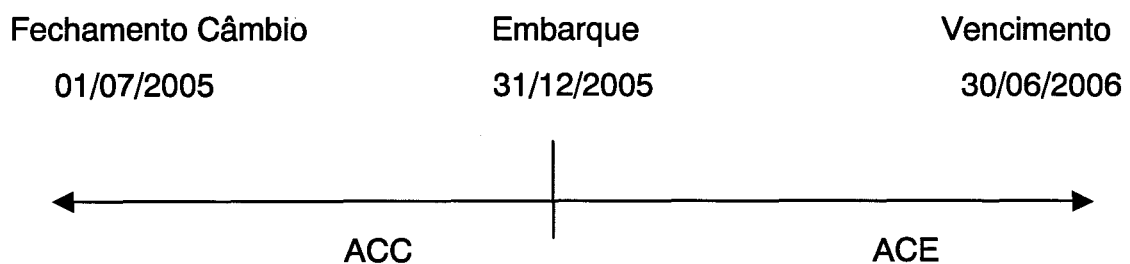


### 13.3 ACE – ADIANTAMENTO SOBRE CAMBIAIS ENTREGUES

Antecipação em reais ao exportador brasileiro do valor em moeda estrangeira a ser pago futuramente pelo importador estrangeiro

Operação de venda de moeda estrangeira do exportador ao banco autorizado a operar câmbio.

Este adiantamento é concedido, após o embarque da mercadoria, quando o exportador entrega os documentos que comprovam a efetivação da exportação.



A realização do ACC e ACE depende do:

- relacionamento empresa – banco;
- capacidade econômico - financeira da empresa;
- limite operacional que a empresa possua;
- taxas de juros pré estabelecidas;
- modalidade da operação (carta de crédito, cobrança, etc.).

#### **Beneficiários:**

- empresa exportadora;
- *trading Company*;
- comercial exportadora;
- consórcio;
- cooperativa.

#### **Vantagens:**

- custo reduzido em relação às linhas de capital de giro convencionais, tendo em vista aplicação de taxas internacionais;

- incremento de vendas em função das condições de pagamento - prazos maiores e custos menores a seus clientes.

**Prazos:**

- 180 dias ACC;
- 180 dias ACE.

**Valores financiados:**

- livremente negociados entre exportador e banco, podendo chegar a 100% do valor do contrato de câmbio;
- não depende de índice de nacionalização da mercadoria e da comissão do agente como apresentado no PROEX;
- depende do cadastro da empresa e varia de banco para banco.

**Custo do adiantamento:**

- definido a partir da taxa LIBOR;
- oscila entre 6 e 17% aa.;
- isento de IOF;
- caso não ocorra liquidação o exportador devolve ao banco o valor total recebido + variação cambial + IOF + Juros Mora.

**Garantias:**

- depende de cada banco;
- tradicionalmente (notas promissórias, fiança, imóveis);
- SBCE – 85% do financiamento via ACE;
- os bancos exigem que as garantias sejam em torno de 130% do valor do financiamento.

## 13.4 BNDES-EXIM PRÉ EMBARQUE

### **Incremento previsto às Exportações Brasileiras**

As empresas exportadoras projetarão a ampliação de suas vendas externas de forma a gerar um incremento nas exportações previstas para os próximos 12 meses sendo este incremento os valores máximos a serem financiados.

Se a empresa cumprir as metas de exportação as vantagens referentes a taxa de juros e prazo de exportação são maiores.

### **Beneficiários:**

- somente empresas fabricantes exportadores que apresentem um cadastro satisfatório;
- as empresas intermediárias podem usar o BNDES-exim desde que comprove a exportação.

### **Produtos:**

- produtos manufaturados;
- índice de nacionalização de 60%.

### **Modalidades:**

Não existe necessidade de apresentar contrato, carta de crédito ou qualquer outro documento.

Serão utilizados relatórios com base nos últimos relatórios de exportação da empresa para realizar a projeção para os próximos 12 meses.

Empresas que tem acesso são às que tem tradição no comércio internacional. As empresas que não atuam neste mercado podem ter acesso desde que apresente a documentação específica solicitada pelo BNDES.

### **Habilitação:**

- dirigir-se ao BNDES ou ao agente financeiro cadastrado;
- preencher uma consulta prévia;
- anexar relatórios financeiros da empresa;
- informação sobre o mercado que atua;

- valor das exportações nos últimos 5 anos;
- dois últimos balancetes;
- estar em dia com as obrigações fiscais;
- apresentar CND – Certidão Negativa de Débitos.

**Valores:**

Até 100% do incremento previsto.

Creditados na conta do agente financeiro (banco comercial) e transferidos para empresa exportadora em US\$ convertidos em moeda nacional à taxa de câmbio vigente no dia da liberação.

Exemplo:

- Exportação FOB realizados 01/01/2004 à 31/03/2005 US\$ 1.450.000;
- Exportação FOB projetadas 01/01/2005 à 31/03/2006 US\$ 1.850.000.

**Incremento – US\$ 400.000 (valor que pode ser financiado)**

Custos do financiamento:

- Libor fixa para doze meses ou variável para 6 meses;
- Juros nominais de 20% aa acima da taxa Libor;
- *Spread* de risco anual do agente financeiro, negociado entre exportador e banco.

**Obs.:** O custo financeiro depende do cumprimento das METAS.

**Exportação de 100%:**

- Taxas de juros nominais de 1% aa sobre o valor financiado.

**Exportação de 80%:**

- Taxas de juros nominal de 1% aa sobre o valor exportado (80%).
- Taxas de juros nominal de 8% aa sobre o valor não realizado (20%).

**Exportação de acima de 50% até 80%:**

- Taxas de juros nominais de 1% aa sobre o valor exportado;
- Taxas de juros nominais de 14% aa sobre a valor não realizado.

**Exportação de 50:**

- Taxas de juros nominais de 1% aa sobre o valor exportado (50%);
- Taxas de juros nominais de 20% aa sobre a valor não realizado (50%).

**Pagamentos trimestrais dos juros:**

- Operação isenta de IOF;
- BNDES cobra 0,1% ao mês de reserva de crédito.

**Prazos:**

12 meses para casos que não exportam a meta estabelecida.

No cumprimento das metas pode ser:

- parcela única no 24º mês;
- duas parcelas – 21º e 27º mês;
- três parcelas – 21º - 24º - 27º mês;
- doze parcelas mensais sendo 19º a 30º mês.

**Garantias:**

- negociados livremente entre agente financeiro e exportador;
- em regra geral o valor das garantias a serem apresentadas pela empresa corresponde a 130% do valor do financiamento.

**13.5 BNDES-EXIM PÓS EMBARQUE****Para exportações com pagamentos superiores a 90 dias****Beneficiários:**

- empresas exportadoras;

- *trading companies*;
- comerciais exportadoras;
- empresas prestadoras de serviço.

**Produtos:**

- produtos manufaturados;
- produtos intermediários beneficiados;
- aço;
- defensivos;
- corantes;
- software.

**Modalidades:**

- refinanciamento em moeda local (R\$);
- refinanciamento em moeda estrangeira;
- com equalização da taxa de juros – Proex.

**Habilitação:**

- dirigir-se ao BNDES ou ao agente financeiro cadastrado;
- preencher uma consulta prévia;
- concluído a negociação é formalizado o pedido de refinanciamento da operação através de um formulário próprio PEX – proposta de efetivação de refinanciamento à exportação, antes do embarque da mercadoria;
- proposta terá validade de 180 dias sendo obrigatória a apresentação do PL – pedido de liberação.
- após aprovada a PEX a empresa realiza o embarque da mercadoria e providencia os documentos para concretizar a operação de financiamento sendo:
  - PL assinada;
  - nota promissória emitida pelo importador endossando a operação;
  - cópia da fatura comercial;
  - cópia do BL;
  - cópia da RE;

- CND.

**Valores:**

- 100% do valor da RE na condição de venda negociada;
- Baseado no índice de nacionalização mínimo de 60%.

**Prazos:**

- mínimo 90 dias e máximo 144 meses;
- carência de 6 e 24 meses;
- pagamentos trimestrais ou semestrais.

**Custos do Financiamento:**

- taxa LIBOR fixa;
- taxa desconto do BNDES 1% a.a. Acima da LIBOR;
- *spread* de risco;
- comissão de administração – 1 sobre o valor da operação;
- comissão de cobrança – valor fixo de 0,5%;
- comissão de compromisso – 0,5% a.a.

**LOGO: Custo do financiamento**

LIBOR + tx de desconto do BNDES (1% aa) + comissão de administração (1%) + comissão de cobrança (0,5%) + comissão de compromisso (0,5% aa)

**Aspectos Operacionais:**

- pós embarque = apresentação dos documentos;
- saque que será enviado ao importador para ser aceito;
- ocorre situações que o importador deve pagar 15% à vista e o banco financiado os demais 85%;
- os financiamentos são garantidos por aval, fiança bancária, carta de crédito sendo:
- agentes financeiros no Brasil;
- instituições financeiras no exterior autorizadas pelo Banco Central;
- SBCE – 85% do risco comercial e 90 % do risco político.

## 13.6 BNDES-EXIM PRÉ EMBARQUE – PRODUTOS MANUFATURADOS

### **Financiamento à produção**

Financiamento para capital de giro cuja venda já tenha sido negociada no exterior

### **Beneficiários:**

Empresas industriais exportadoras.

### **Produtos:**

- máquinas e equipamentos;
- automóvel;
- produtos cadastrados na FINAME;
- produtos com ciclo de produção de até 6 meses onde os recursos financiam a produção do ciclo operacional de produção.

### **Habilitação:**

- deve ter contrato assinado com o exportador;
- formulário de consulta prévia;
- certificado de enquadramento;
- PACEX – proposta de abertura de crédito fixo à exportação;
- PL – Pedido de Liberação;
- CND.

### **Valores:**

- 100% do valor da RE na condição de venda negociada;
- Baseado no índice de nacionalização mínimo de 60%.

### **Prazos:**

- até 30 meses (data de liberação);
- prazo de amortização ( 6 meses após embarque ou até 5 dias após ingresso da divisa no país recebimento da exportação).



**Custos do Financiamento:**

- taxa variável da LIBOR ( 6 meses);
- taxa nominal acima da LIBOR de 1% a.a.;
- *spread* de risco;
- encargos pagos trimestralmente.

## 14 SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO

### **SBCE – Seguradora Brasileira de Crédito a Exportação**

Formada pelas seguintes empresas:

- COFASE (seguradora francesa);
- Banco do Brasil;
- Bradesco Seguros;
- Sul América Seguros;
- Unibanco Seguros;
- Minas Brasil Seguradora.

#### **Beneficiários:**

- Empresa exportadora;
- *Trading Company*;
- Comercial Exportadora;
- Consórcio;
- Cooperativa.

**Obs.:** Todos produtos destinados à exportação são cobertos pelo seguro de crédito.

#### **Riscos:**

- Comercial: falência / concordata / inadimplência pelo prazo superior a 180 dias;
- Político: moratória / proibição de remessa de divisas pelo prazo superior a 180 dias;
- Extraordinários: guerra civil, terremoto, inundações, furacão, catástrofes, que impeçam o pagamento da exportação pelo prazo superior a 180 dias.

#### **Valores:**

- Riscos Comerciais: - 85% do valor da operação;
- Riscos Políticos: 90% do valor da operação.

**Habilitação:**

- dados sobre a empresa exportadora;
- balanço dos últimos 12 meses de exportação;
- perdas nos últimos 5 anos com exportação;
- dados dos principais importadores.

**Obs.:** Não tem cobertura entre matriz e filial.

**Custos do Seguro:**

Base é o cadastro do importador e o histórico de perdas dos últimos 12 meses.

Exemplo:

<b>Período</b>	<b>Valor (\$)</b>	<b>Pagamento</b>	<b>Crédito</b>
1	10.000	Não recebeu	10.000
2	10.000	Não recebeu	20.000
3	10.000	10.000	20.000
4	10.000	Não recebeu	30.000
5	10.000	20.000	20.000
6	10.000	10.000	<b>20.000</b>

**Custos médios:**

- risco comercial oscila entre 0,5 e 1,5% do montante;
- risco político oscila entre 0,4 a 0,7% do montante;
- custo de análise de cadastro – US\$ 100 por empresa importadora ( 4 parcelas trimestrais);
- custo Monitoramento – US\$0 100 por empresa importador (US\$ 25 por trimestre).

**Prêmio:**

- pago em 4 parcelas sendo;
- 1 na contratação do seguro;
- 3 prestações trimestrais (US\$ convertidos na data pagamento).

**Obrigações:**

- informações de todos os embarques segurados pela SBCE;
- notificar atrase de 60 dias pós embarque;
- pós 120 dias solicitar a ação de cobrança SBCE.

**Recebimento:**

5 meses a contar da data de solicitação de intervenção da SBCE na ação de cobrança.

## 15 IMPORTAÇÃO – ASPECTOS PRÁTICOS E OPERACIONAIS

### 15.1 SISTEMA ADMINISTRATIVO

Importações permitidas: licenciamento automático e licenciamento não automático (antes e pós embarque);

Importações não permitidas: Proibidas (por país ou por mercadoria).

#### 15.1.1 Licenciamento automático

Licenciamento ocorre de forma automática, após a chegada da mercadoria no Brasil, emitido através do Siscomex para liberação da mercadoria, no momento da formulação da Declaração de Importação (DI).

Sujeitas a procedimentos especiais:

- exigências sanitárias estabelecidas pelo Ministério da Saúde (peixes, moluscos, leite, Ovos, mel natural, frutas, bebidas), pelo IBAMA (borracha natural ou sintética).

#### 15.1.2 Licenciamento não-automático

Importações que deverão prestar informações antes do embarque da mercadoria no exterior ou antes do despacho aduaneiro no Brasil.

Antes ou após o embarque, mas previamente ao despacho aduaneiro.

- importação com amparo de *Drawback*;
- importações com amparo de benefícios do CNPq e para Zona Franca de Manaus;
- importações relativas a Área de Livre Comércio de Tabatinga (AM), Guarájá-Mirim (RO), Macapá (AP), Santana (AP), Cruzeiro do Sul (AC), Brasília (AC) e Eptaciolândia (AC).

Antes do embarque da mercadoria no exterior:

- importações sujeitas a operações especiais (órgãos anuentes);
- importação de material usado;
- sujeitas a similaridade;
- importações sob a forma de *Leasing*<sup>1</sup>;
- importação de determinados veículos;
- importações originárias do Iraque;
- importação sem cobertura cambial (donativos);
- importação com redução de alíquota de importação *Ex Tarifário*.

Órgãos anuentes podem autorizar a importação via Siscomex:

- prazo de validade 60 dias para finalizar a operação (SD);
- prorrogação só é possível com a emissão de uma LI – substituição.

No caso de pagamento após 360 dias deve-se fazer o ROF – Registro de Operações Financeiras, no Sisbacen através da rede bancária, previamente ao embarque da mercadoria no exterior.

## 15.2 IMPORTAÇÃO SIMPLIFICADA – DSI

Poderá ser processado com base em Declaração Simplificada de Importação (DSI), diretamente pelo Importador ou pelo seu representante, com registro no SISCOMEX, o Despacho Aduaneiro de:

I - pessoa física (quantidade/freqüência sem destinação comercial) até US\$ 3,000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda;

II - pessoa jurídica, até US\$3.000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda;

III - doação, de governo ou organismo estrangeiro por órgão ou entidade integrante da administração pública direta, autárquica ou fundacional;

IV – doação, de governo ou organismo estrangeiro por instituição de assistência social;

V - submetidos ao regime de Admissão Temporária com suspensão total do pagamento dos impostos;

VI - reimportação de Exportação Temporária; e

VII - retorno ao País Exportação Normal;

VIII - remessa postal internacional até US\$ 3,000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda;

IX - encomenda aérea internacional até US\$ 3,000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda, transportada por empresa de transporte internacional expresso porta a porta, nas seguintes situações:

- a. a serem submetidos ao regime de Admissão Temporária com suspensão total do pagamento dos impostos;
- b. reimportação de Exportação Temporária;
- c. isenção ou de não incidência de impostos;
- d. destinados a revenda;

X - bagagem desacompanhada;

XI - ZFM (Utilização ou Industrialização), quando destinados para o restante do território nacional, até o limite de US\$ 3,000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda.

Serão utilizados os modelos de DSI - **Formulário em papel**, Folha Suplementar e Demonstrativo de Cálculo dos Tributos aprovados pela SRF, instruídos com os documentos próprios para cada caso, o despacho aduaneiro de:

I - amostras sem valor comercial;

II - livros, documentos, folhetos, periódicos, catálogos, manuais e publicações semelhantes, inclusive gravados em meio magnético, importados sem cobertura cambial e sem finalidade comercial, desde que não estejam sujeitos ao pagamento de impostos;

III - outros bens importados por pessoa física sem cobertura cambial e sem finalidade comercial, de valor não superior a US\$ 500.00 (quinhentos dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda, não sujeitos ao pagamentos de impostos;

IV - bens importados ou industrializados na ZFM, cujo valor não ultrapasse o limite de US\$ 500.00 (quinhentos dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda, submetidos a despacho aduaneiro de internação por pessoa física;

V - veículos de viajantes residentes no exterior, que ingressem por via terrestre e por seus próprios meios, no regime de admissão temporária;

VI - bens importados por missão diplomática, repartição consular de carreira e de caráter permanente, representação de organismo internacional de que o Brasil faça parte ou delegação acreditada junto ao Governo Brasileiro, bem assim por seus respectivos integrantes, funcionários, peritos ou técnicos;

VII - órgãos e tecidos humanos para transplante;

VIII - animais de vida doméstica, sem cobertura cambial e sem finalidade comercial.

Também poderão ser formulados os documentos acima (DSI no papel) para as importações previstas para DSI eletrônica quando não for possível o acesso ao Siscomex, em virtude de problemas de ordem técnica, por mais de quatro horas consecutivas.

### 15.3 EMBARQUE DA MERCADORIA

Concretizada a operação comercial, o importador poderá autorizar o embarque da mercadoria ao exterior, ressaltando, que as mercadorias e/ou operação sujeitas a anuência prévia de importação exigirão o cumprimento antecipado desta condição.

Após o embarque, o exportador remeterá, de acordo com a modalidade de pagamento convencionada, os documentos que permitirão ao importador liberar as mercadorias na alfândega brasileira.

Dentre esses documentos destacam-se:

- a) conhecimento de Embarque (B/L ou AWB);
- b) fatura Comercial;
- c) certificado de Origem (quando o produto for objeto de Acordos Internacionais);



d) certificado Fitossanitário (quando exigido pela legislação brasileira).

### 15.3.1 Fluxograma Básico da Importação

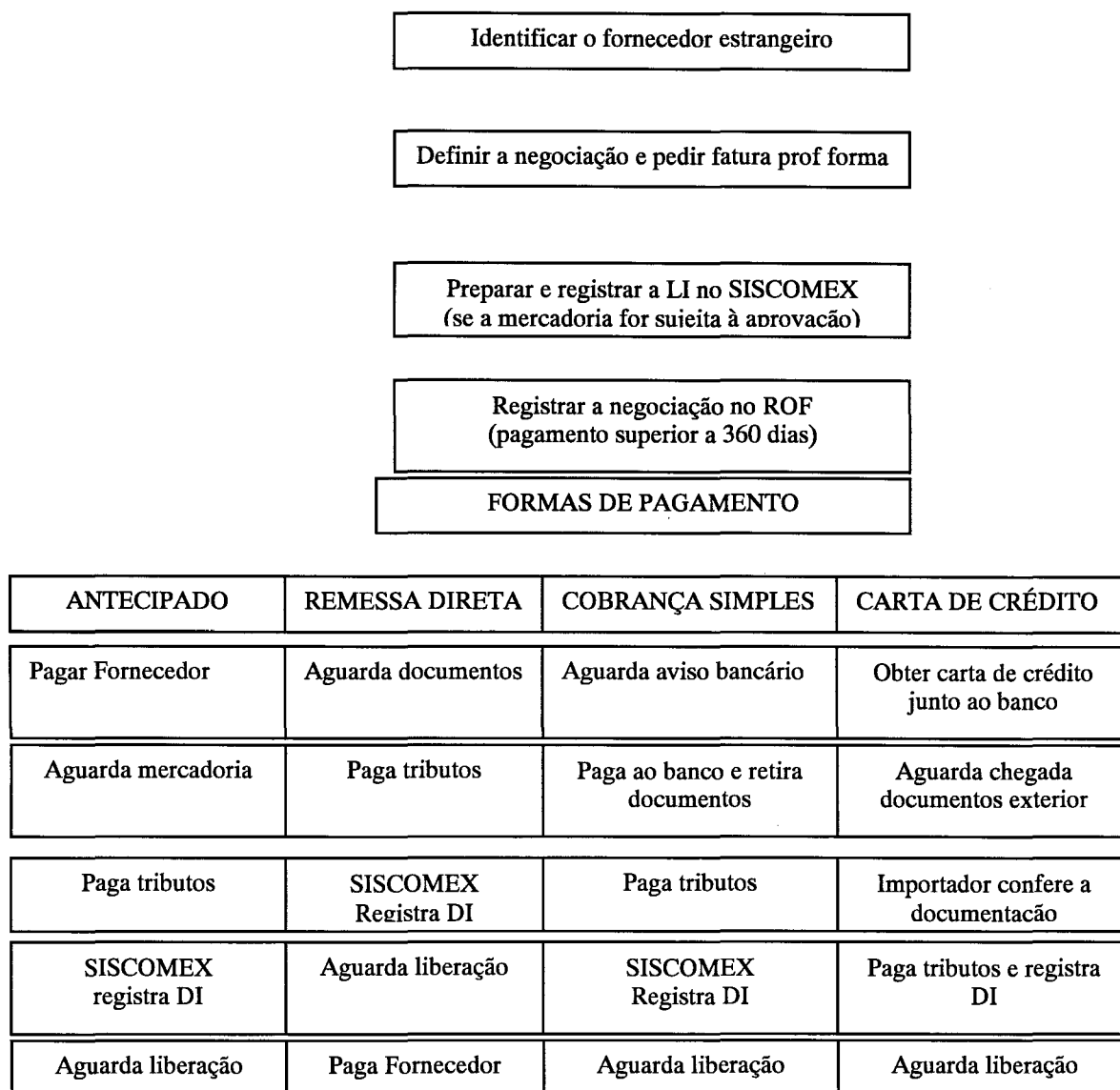


Figura 4 – Fluxograma Básico da Importação

## 15.4 SISTEMA FISCAL

### 15.4.1 Imposto de Importação – II

**Incide sobre as mercadorias estrangeiras e tem como fato gerador a entrada da mercadoria no território aduaneiro do país.**

Este imposto é um “instrumento de política fiscal” do governo onde já sofreu grandes oscilações nos últimos anos no Brasil.

O Regulamento Aduaneiro exclui da incidência as seguintes situações:

- mercadoria com erro de despacho;
- mercadoria em substituição a outra anteriormente importada com defeito;
- mercadoria devolvida ao exterior antes do registro da DI;
- re importação de mercadoria, no caso de consignação;
- pescados capturados fora das águas territoriais do País.

Base de cálculo do imposto.

- alíquota específica sobre a mercadoria importada, baseada na TEC;
- alíquota *ad valorem* onde o valor aduaneiro é definido no artigo VII do GATT.

No cálculo do imposto de importação inclui-se ainda:

- custo de transporte da mercadoria até o porto ou aeroporto alfandegado de descarga;
- encargos reativos a descarga e manuseio da mercadoria;
- \* custo do seguro relativo ao transporte.

**OBS:** No Brasil o seguro de importação é sempre contratado por uma empresa nacional. O Banco Central não permite envio de seguro para o exterior.

Não é permitida importação (CIF) *Cost, Insurance and Freight* no BRASIL, pois neste caso o seguro e frete internacional estariam embutidos no preço da mercadoria.

#### 15.4.2 Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI

- Imposto que tem como fato gerador o desembaraço aduaneiro do produtos de origem estrangeira;
- cálculo constante da tabela de incidência de IPI, onde apresenta a alíquota específica de cada produto.

#### 15.4.3 Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS

- Imposto que tem como fato gerador o desembaraço aduaneiro do produtos de origem estrangeira;
- Base de cálculo: valor da mercadoria + imposto de importação + IPI + despesas aduaneiras;
- Alíquota: variam de acordo com o Estado do importador, atualmente (12%, 25%, 17% e 18%).

#### 15.4.4 Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante – AFRMM

- Recursos destinados a recuperação e manutenção da frota mercante nacional;
- adicional calculado sobre o frete, 25% sobre o transporte de qualquer carga na entrada do porto nacional;
- cálculo considera-se a remuneração do transporte porto a porto, mais despesas portuárias de carregamento da mercadoria;
- a liberação do conhecimento de embarque está condicionada ao pagamento deste imposto.

### 15.4.5 Taxas de Armazenagem e Capatazia

#### 15.4.5.1 Portuárias

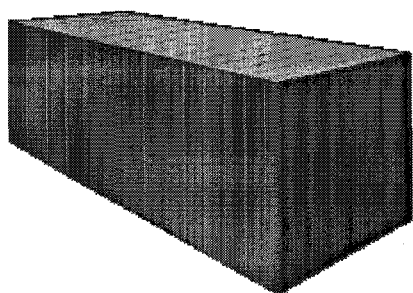
- Capatazia (movimentação da mercadoria);
- Armazenagem (TCP – 10 dias livre), isso varia de cada terminal de containeres, e é fixada para cada porto.

**QUADRO 6 – TAXAS PORTUÁRIAS NO BRASIL CAPATAZIA /THC  
VALORES EM R\$ (Setembro/2005)**

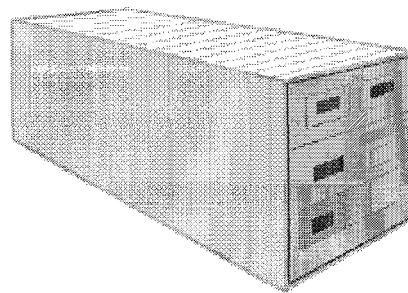
Porto	Equipamento	20'	40'
Fortaleza	<i>*Dry or **Reefer</i>	105,00	125,00
Salvador	<i>Dry or Reefer</i>	117,00	117,00
Rio de Janeiro (Exp)	<i>Dry or Reefer</i>	89,25	89,25
Rio de Janeiro (Imp)	<i>Dry or Reefer</i>	98,18	98,18
Santos (Rio Cubatão)	<i>Dry or Reefer</i>	183,36	229,18
Santos – Terminal 37	<i>Dry or Reefer</i>	183,36	229,18
Paranaguá	<i>Dry or Reefer</i>	129,00	129,00
São Francisco do Sul	<i>Dry or Reefer</i>	91,00	106,00
Itajaí	<i>Dry or Reefer</i>	102,25	102,25
Rio Grande	<i>Dry or Reefer</i>	96,00	96,00
Rio Grande	<i>Reefer</i>	122,00	122,00

NOTA: \*Dry – container totalmente fechado, com portas nos fundos, adequado para maioria das cargas gerais secas existentes.

\*\*Reefer – semelhante ao Dry, com portas nos fundos, mas com controle de temperatura, ou seja, cargas refrigeradas



Container – Dry (20")



Container – Reefer (20")

**Figura 5 – Container Dry e Reefer**

**QUADRO 7 – TAXAS DE DOCUMENTAÇÃO**

<b>Porto</b>	<b>Importação</b>	<b>Exportação</b>
Fortaleza	30,00	30,00
Salvador	40,00	30,00
Rio de Janeiro	35,00	25,00
Santos	35,00	25,00
Paranaguá	35,00	25,00
São Francisco do Sul	35,00	25,00
Itajaí	35,00	25,00
Rio Grande	15,00	15,00

**Valores em US\$ (Setembro/2005)**

#### 15.4.5.2 Aeroportuárias

Capatazia – movimentação de cargas nos Terminais de Carga Aérea – TECA.

**Tarifas de Capatazia:**

- sobre o peso bruto US\$ 0,015 por Kg;
- cobrança mínima US\$ 5,00;
- armazenagem – guarda da mercadoria importada nos armazéns de carga dos aeroportos.

**Tarifas de Armazenagem – Aeroportuárias:**

- até 5 dias úteis 1% (sobre valor CIF)
- de 6 a 10 dias úteis 1,5 % (sobre valor CIF)
- de 11 a 20 dias úteis 3,0 % (sobre valor CIF)

Para cada 10 dias além do 3º período os valores são cumulativos de + 1,5%.

Casos Especiais das Tarifas de Armazenagem e Capatazia – Aeroportuárias:

- trânsito de TECA para TECA;
- reimportação de mercadoria do erro de despacho;
- bagagem desacompanhada e carga sem valor comercial;
- moedas estrangeiras, importadas pelas autoridades monetárias (30 dias);
- urnas contendo cadáveres ou cinzas (30 dias);

- plantas, sementes, animais vivos, ovos férteis, sêmens e embriões, desde que liberados no prazo inferior a 6 horas do recebimento no TECA.

Para estes casos especiais a tarifa é a seguinte:

- até 4 dias úteis - US\$ 0,04 por Kg;
- para cada 2 dias após o 4 dia, até a retirada da mercadoria + US\$ 0,04 por Kg.

Carga Importada sobre regime especial destinado a recinto alfandegado:

- cobrança mínima, US\$ 25,00;
- cargas com permanência máxima de 24 horas;
- a tarifa para estes casos é de US\$ 0,25 por Kg.

Carga Importada com alto valor específico – Aeroportuárias:

- período de armazenagem de 3 dias úteis, contados a partir do dia do recebimento no TECA;
- de: US\$ 2.500,00/Kg a US\$ 9,999.99/Kg 0,4%
- de: US\$ 10,000.00/Kg a US\$ 39,999.99/Kg 0,2%
- acima de: US\$ 40,000.00/kg 0,1%.

#### **Adicional de tarifas aeroportuárias – ATAERO**

Além das tarifas de Capatazia e Armazenagem, será cobrado ainda 50% sobre as referidas tarifas.

#### **Taxa de Utilização do SISCOMEX**

Cobrada para cada Declaração de Importação R\$ 30,00, sendo para cada nova adição R\$ 10,00 sendo:

- até a 2º R\$ 10,00;
- da 3º a 5º R\$ 8,00;
- da 6º a 10º R\$ 6,00;
- da 11º a 20º R\$ 4,00;
- da 21º a 50º R\$ 2,00;
- a partir da 51º R\$ 1,00.

Este valor será debitado na conta corrente do importador especificada na Declaração de Importação – DI.

## **15.5 DESPACHO ADUANEIRO NA IMPORTAÇÃO**

### **15.5.1 Procedimento de Liberação da Mercadoria**

Mercadoria do exterior para:

- consumo;
- admissão em entreposto aduaneiro;
- admissão em Industrial;
- admissão Temporária;
- admissão na ZFM – Zona Franca de Manaus;
- admissão temporária em EIZOF – Entreposto Internacional da ZFM;
- admissão em loja franca;
- admissão em ALC – Área de Livre Comércio;
- admissão em DAD – Depósito Aduaneiro de Distribuição;
- admissão em DEA – Depósito Especial Alfandegado.

Mercadoria com admissão anterior para:

- nacionalização de Admissão Temporária;
- nacionalização de Entreposto Aduaneiro
- saída de entreposto industrial;
- nacionalização de DEA e DAD.

### **15.5.2 Liberação da Mercadoria**

O importador ou o Despachante Aduaneiro, com base na documentação correspondente – L.I. (se for o caso), Conhecimento de Embarque, Fatura Comercial e outros exigidos pelas características da mercadoria e/ou operação – elaborará a Declaração de Importação (D.I.) no SISCOMEX e, mediante o pagamento do

Imposto de Importação, do IPI e da taxa de utilização do SISCOMEX<sup>7</sup> em débito automático no Sistema, efetuará o registro da D.I., caracterizando o início do Despacho Aduaneiro.

O Despacho Aduaneiro é um conjunto de atos praticados pelo Fiscal que tem por finalidade o desembaraço aduaneiro (autorização da entrega da mercadoria ao importador) mediante a conclusão da conferência da mercadoria, o cumprimento da legislação tributária e a identificação do importador. No SISCOMEX a Receita Federal emitirá um Comprovante de Importação (C.I.) que comprovará a liberação alfandegária.

Com regra geral o despacho aduaneiro somente deverá ter início após a chegada da mercadoria na zona primária.

É permitido o Despacho Antecipado (antes da chegada da mercadoria) para os seguintes casos:

- mercadoria transportada a granel, onde a descarga é nos oleodutos, depósitos ou silos;
- mercadoria inflamável, corrosiva e radioativa
- plantas e animais vivos e outros produtos facilmente perecíveis;
- papel de impressão de livros e jornais.

O prazo para início do despacho:

- até 90 dias da descarga, se a mercadoria estiver em recinto alfandegado;
- até 45 dias após vencimento do prazo estabelecido de permanência em zona secundária (EADI).

**Obs:** O não cumprimento dos prazos pode ser caracterizado abandono da mercadoria, resultando perda da mercadoria.

---

<sup>7</sup> Quando não for possível o acesso ao SISCOMEX, por problemas técnicos, por mais de 4 horas consecutivas deve-se fazer o seguinte:

\* Extrair a cópia da DI do próprio sistema (off-line) – se já estava registrada a DI

\* Formular a declaração preliminar no próprio sistema – caso a DI ainda não tenha sido registrada.



Após o registro da D.I. o sistema automaticamente selecionará, por parametrização, o canal de conferência aduaneira da operação, com as seguintes possibilidades:

**Canal Verde:** registro do desembaraço aduaneiro automático;

**Canal Amarelo:** realização do exame documental, e, não sendo constatado irregularidade, efetivação do desembaraço aduaneiro;

**Canal Vermelho:** realização do exame documental e da verificação física da mercadoria para efetivação do desembaraço aduaneiro; e

**Canal Cinza:** realização do exame documental, verificação física da mercadoria e exame de valoração aduaneira (averiguação da base de cálculo do Imposto de Importação) para efetivação do desembaraço aduaneiro<sup>8</sup>

Exceção feita ao canal verde, que dispensa este procedimento, todos aqueles documentos juntamente com o extrato da Declaração de Importação – impresso por intermédio do SISCOMEX, comprovante de recolhimento ou exoneração do ICMS, deverão ser apresentados pelo importador à Receita Federal do local onde estiver a mercadoria para conclusão do denominado Despacho Aduaneiro.

Para as mercadoria selecionadas no canal cinza deverá ainda ser formulada a Declaração de Valor Aduaneiro (DVA) com a respectiva transmissão no SISCOMEX, para os esclarecimentos que se fizerem necessários dos aspectos comerciais da operação e a apresentação de outras informações que justifiquem o preço que foi praticado.

A retificação de informações prestadas na D.I., a alteração de cálculos e a indicação de multas e acréscimos legais serão feitas através de procedimento específico no SISCOMEX.

---

<sup>8</sup> O desembaraço Aduaneiro pode ocorrer antes da conclusão do exame de valor aduaneiro, mediante a prestação de garantia pelo importador.

## 15.6 REGIMES ADUANEIROS SUSPENSIVOS

### 15.6.1 Admissão Temporária

Produto permanece no país durante um prazo determinado, com suspensão de tributos, por exemplo:

- produtos para feiras e exposições;
- pesquisa científica;
- competições esportivas;
- componentes para assistência técnicas de produtos importados;
- reposição e conserto de embarcações e aeronaves estrangeiras em trânsito no território nacional;
- reposição de bens importados em virtude de garantia;
- produtos para situações de calamidade pública;
- ao uso de viajante não residente, desde que integrante de sua bagagem.

Considera-se ainda admissão temporária relacionada a veículos em trânsito:

- veículos de carga ou passageiros utilizados para transito de mercadorias ou pessoas no país;
- veículos de viajante estrangeiro não residente, exclusivamente em tráfego de fronteira;
- embarcações e aeronaves destinados a transporte de mercadorias ou pessoas;
- embarcações pesqueiras, autorizadas a operar em águas nacionais.

### 15.6.2 Exportação Temporária

Mercadoria nacional condicionada a re importação sendo:

- mercadoria destinada a feiras e competições esportivas;
- produtos para conserto no exterior;
- animais reprodutores para acasalamento no exterior;
- veículos para uso do proprietário;

- bagagem de viajantes para o exterior cujo valor ultrapasse a cota de reimportação.

Deve ser requerida junto à repartição da receita federal do porto, aeroporto, ou ponto de fronteira de saída dos bens para o exterior. É formulado a DSE – Declaração Simplificada de Exportação no próprio SISCOMEX, sendo que a autoridade competente poderá indeferir a exportação temporária, mas isso não impede do produto sair do país, esta mercadoria só estará sujeita a pagamento de tributos na sua reimportação.

O regime será concedido pelo prazo máximo de 1 ano, prorrogável por mais 1 ano com as devidas justificativas ao órgão competente. Em alguns casos especiais por ser autorizado para um período de até 5 anos.

### 15.6.3 Entrepasto Aduaneiro (EADI)

Permite o depósito da mercadoria com suspensão do pagamento de tributos sob controle fiscal, sendo: suspensão de pagamento de tributos por até 1 ano de depósito prorrogável em mais 1 ano, em alguns casos especiais prazo máximo de 3 anos.

A remoção da zona primária até o EADI deverá ser requerido a autoridade fiscal a DTA<sup>9</sup>.

A grande vantagem em entrepostar a mercadoria é o não desembolso do total dos tributos, sendo que no entreposto é permitido o desembaraço por partes de acordo com a utilização da mercadoria no país, pagando os impostos somente do que está sendo utilizado, por exemplo, a Motorola quando importa milhares de componentes para fabricação dos telefones celulares, vai desembaraçando a mercadoria conforme seu uso e montagem.

A permanência da mercadoria é onerada com cobrança específica de uma taxa de permanência, diferenciada para cada EADI ou TC (Terminal de Container), no caso do porto de Paranaguá o TCP até 10 dias é isento e o porto de Santos 15 dias.

---

<sup>9</sup> DTA – Declaração de Trânsito Aduaneiro.

Permite o transporte da mercadoria de um ponto até outro dentro do território aduaneiro, com suspensão de tributos, sendo as seguintes modalidades:

- DTA I – despacho qualquer via de transporte, exceto aérea;
  - DTA II – por via aérea;
  - DTA III – por qualquer modal para produtos especiais;
  - DTA S – declaração simplificada;
  - DTA E – declaração eletrônica.
- 

#### 15.6.4 Depósito Aduaneiro de Distribuição – DAD

É um regime aduaneiro que permite o entrepostamento da mercadoria, para reexportação, ou exportação para um 3º país sendo:

- somente é permitido por empresas sediadas no exterior vinculadas a um beneficiário no país (matriz/filial);
- Poderão permanecer por um período de um ano prorrogável por igual período.

#### 15.6.5 Entrepasto Industrial

É permitido a determinada empresa parta importar com suspensão de tributos, mercadorias que depois de industrializadas destinam-se ao mercado externo.

É permitido a instalação de entreposto industrial pelo coordenador-geral do sistema de controle aduaneiro sendo estabelecido:

- prazo de funcionamento;
- estoque máximo em valor;
- prazo de destinação das mercadorias importadas;
- percentual mínimo de produção a ser exportada;
- definição das mercadorias que poderão ser importadas.

O funcionamento está condicionado a título precário, podendo ser cancelada a qualquer momento.

#### 15.6.6 DRAWBACK – Tópico Especial

**Regime Aduaneiro Especial de Drawback:**

- modalidade Isenção;
- modalidade Suspensão;
- modalidade Restituição;
- sub modalidades.

**Conceito:**

O regime aduaneiro especial de Drawback é caracterizado como um incentivo à exportação que permite a importação de insumos (matérias-primas, materiais secundários, acessórios, embalagens e partes e peças), desonerados de diversos impostos e taxas incidentes na importação, desde que, utilizados na industrialização ou acondicionamento de produtos exportados ou a exportar.

**Benefícios / Vantagens:**

Suspensão ou isenção dos seguintes impostos e taxas:

- Imposto de Importação (II);
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) – compensação a cada 3 meses;
- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Imposto sobre Operações Relativas à Circulação Mercadorias e sobre Prestação de Serviços Transporte Interestadual e Intermunicipal e Comunicação (ICMS); que de acordo com dispositivo constitucional, foi transferida aos Estados e Distrito Federal a competência para a concessão de isenções, incentivos e benefícios fiscais que envolvam tributo estadual. Desde 27/03/96 os Estados somente reconhecem o incentivo fiscal de drawback, quando o importador da matéria-prima for o mesmo exportador do produto final gerado pelo beneficiamento;

- adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM).

**Industrialização:**

Deve ser, entendida como qualquer operação que modifique a natureza, o funcionamento, o acabamento, a apresentação ou a finalidade do produto, ou o aperfeiçoar para consumo, nas seguintes formas de classificação:

- transformação: exercida sobre matéria-prima ou produto intermediário e que resulte na obtenção de espécie nova;
- beneficiamento: importa em modificar, aperfeiçoar ou alterar o funcionamento, a utilização, o acabamento ou a aparência do produto;
- montagem: consiste na reunião de produtos, peças ou partes e que resulte em um novo produto ou unidade autônoma, ainda que sob a mesma classificação fiscal;
- acondicionamento ou reacondicionamento: importa em alteração da apresentação do produto final, através da utilização de embalagem, quando propicia agregação de valor a este produto;
- renovação ou recondicionamento: é exercida sobre produto usado ou parte remanescente de produto deteriorado ou inutilizado.

**Insumos (produtos):**

Poderão ser beneficiadas as importações de:

- mercadoria, matéria-prima, produto semi-elaborado ou acabado, utilizados na industrialização de produtos;
- peças, partes, componentes, acessórios, utensílios, dispositivos, aparelhos e máquinas, quando complementares de aparelhos, máquinas, veículos ou equipamentos;
- mercadorias utilizadas na embalagem, acondicionamento ou apresentação de produto industrializado, se propiciar uma agregação de valor ao produto final;
- matéria-prima e outros produtos que, embora não integrando o produto a exportar ou já exportado, a exemplo daqueles empregados em

alvejamento, purificação ou operações semelhantes, sejam consumidos no processamento industrial.

Exemplos:

- Importar Tecido (matéria-prima A) – Transformar;
- Exportar Calça (produto final B);
- Importar Pneu (componente A) – Integra-lo;
- Exportar Veículo (produto final B);
- Importar caixa de sapato (embalagem A) – acondicionar;
- Exportar Sapato (produto final B).

**Regra Básica:**

- Produto A – (NBM);
- Produto B – (NBM diferente de A).

**Beneficiários:**

Será concedido o incentivo, nas modalidades suspensão ou isenção, às operações efetuadas por **empresas industriais**.

As *Trading companies* podem utilizar o drawback desde **trading companies** que remeta para industrialização a uma terceira empresa a qual devolverá o produto para ser exportado pela mesma *trading*.

Não poderá ser concedido nos seguintes casos:

- exportações vinculadas à comprovação de outros regimes aduaneiros ou incentivos à exportação;
- importação de mercadoria para embalagem quando caracterizada como embalagem para transporte.

## 15.7 REGIMES ADUANEIROS ATÍPICOS

### 15.7.1 Zona Franca

Desenvolvimento econômico de uma determinada região do país, devido a distância dos centros consumidores podendo ser um porto denominado com isso **porto livre** ou localizada no interior do país, onde não existe portos conhecida por **porto seco livre**.

Nas zonas francas podem realizar operações e exportação, importação e reimportação de mercadorias com isenção de impostos, excluindo armas, munições, perfumes e fumo.

Mercadorias estocadas somente na Zona Franca, quando saírem para comercialização em qualquer ponto do território nacional, estão sujeitas ao pagamento de todos os impostos de importação.

Os produtos industrializados nas Zonas Francas, quando saírem para qualquer outro ponto no território nacional estão sujeitos ao pagamento dos impostos de importação sobre a mercadoria importada empregado na industrialização, no caso da Zona Franca de Manaus os veículos produzidos está isentos deste imposto.

Se falando em Zona Franca de Manaus, ela foi criada no Brasil em 28/02/1967 pelo Decreto lei n.º 288, estabelecendo incentivos especiais para a implantação de um pólo comercial, turístico, industrial e agropecuário, sendo concedido isenção de impostos federais sobre a importação e exportação e redução de impostos estaduais.

### 15.7.2 Loja Franca – *DUTY FREE*

Instaladas na Zona Primária de portos e aeroportos, para vender mercadorias nacionais ou estrangeiras a passageiros de viagens internacionais. Os produtos importados pelas lojas francas tem suspensão de tributos até sua comercialização.



### 15.7.3 Depósito Especial Alfandegado – DEA

Localizado em Zona Secundária (autorizado pela SRF) destinado a estocagem de partes, peças e materiais de reposição ou manutenção., comprometendo-se o beneficiário à utilizar a mercadoria na prestação de serviços a usuários estrangeiros e exportar parte da mercadoria importada.

### 15.7.4 Depósito Afiançado

Depósito autorizado a guarda de materiais para manutenção de embarcações e aeronaves utilizadas no transporte comercial internacional.

### 15.7.5 Áreas de Livre Comércio

Criadas sob regime especial com finalidade de promover regiões de fronteira e incrementar as relações bilaterais de países vizinhos, por exemplo no Brasil:

- ALCT - Área de Livre Comércio de Tabatinga (Amazonas);
- ALCGM - Área de Livre Comércio de Guarajá-Mirim (Rondônia);
- ALCP - Área de Livre Comércio de Pacaraima (Roraima);
- ALCMS - Área de Livre Comércio de Macapá e Santana (Amapá);
- ALCB - Área de Livre Comércio de Brasiléia (Epitaciolândia) – (Acre);
- ALCCS - Área de Livre Comércio de Cruzeiro do Sul (Acre).

### 15.7.6 Zona de processamento de Exportação – ZPE

São áreas geográficas com limites definidos, delimitadas por decreto do Poder Executivo Federal, destinadas à instalação de empresas voltadas para a produção de bens a serem comercializados com o exterior. São isentas de impostos internos.

Existem em várias partes do mundo, por exemplo nos Estados Unidos, há cerca de 500 *foreign zones*.

Os benefícios são bem mais amplos que os concedidos pelo *drawback*, diferenciam de cada país, no Brasil por exemplo as empresas autorizadas a operar em ZPE gozarão de:

- isenção de Imposto de Importação, independente de existir similar no país ou não;
- isenção do IPI; Isenção da contribuição social; Isenção do AFRMM; e Isenção do IOF.

**Obs.:** As importações somente estarão sujeitas a autorização de órgãos federais quando se referirem a controle sanitários, vedada quaisquer outras restrições.

#### QUADRO 8 – AS ZPE NO BRASIL FORMAM AUTORIZADAS DE ACORDO COM AS CONDIÇÕES ECONÔMICAS DAS REGIÕES

Local / Área	Principais atividades
Macaíba-RN (200,79 há)	Calçadista e têxtil
Maracanaú-CE (387,72 há)	Agroindústria e têxtil
Parnaíba-PI (209,78 há)	Eletrônica
Suape-PE (451,52 há)	Pesqueira, mineração, agroindustrial, álcoolquímica, metal-mecânica e têxtil
João Pessoa-PB (240,29 há)	Mecânica de precisão, relojoaria, óptica e eletroeletrônica
São Luiz-MA (492 há)	Siderurgia, madeira, indústria do vestuário, calçadista, de bebidas e agroindustrial
Barcarena-PA (925,71 há)	Metalurgia, agroindustrial, madeira, química, de bebidas, têxtil e de plásticos Nossa Sra. Do Socorro-SE * Química e beneficiamento de minerais
Ihéus-BA (225 há)	Mecânica, mineração, química, eletrônica e agroindustrial
Araguaia-TO (300 há)	Agroindustrial, madeira, lapidação e calçadista
Cáceres-MT (247,28 há)	Agroindustrial, de bebidas, madeira, lapidação de diamantes, construção, coureira e de rações
Rio Grande-RS (543,78 há)	Vinicultura, calçadista, de serviços, mineração, fumageira, de bebidas e construção
Corumbá-MS (250 há)	Metalurgia e mineração
Vila Velha-ES (124,14 há)	Química fina, microeletrônica e biotecnologia
Imbituba-SC (200,57 há)	Metalurgia, elétrica, moveleira, química, têxtil, de bebidas e fumageira
Itaquai-RJ (250 há)	Agroindustrial, siderurgia, petroquímica e de transformação
Teófilo Otoni-MG (14,31 há)	Lapidação
Itacoatiara-AM **	Madeira, pesca, eletroeletrônica, química, gráfica e de embalagens

NOTA: \* Divide-se entre os municípios de Barra dos Coqueiros (96,6 há) e Nossa Senhora do Socorro (93,54 há)

\*\* Embora autorizada, sua criação depende de Decreto.

FONTE: MAIA (2000).

### 15.7.7 Repetro – Pesquisa de Petróleo e Gás Natural

Regime aduaneiro especial de exportação e importação de bens destinados a atividades de pesquisa e lavra de jazidas de petróleo e gás natural.

### 15.7.8 Recom

Regimes aduaneiro especial de importação de insumos – chassis, carroçarias, partes e peças, motores, componentes e acessórios, destinados a industrialização por encomenda dos veículos das posições 8701 e 8705 da TIPI.

### 15.7.9 Repex

Regime especial de importação com suspensão do pagamento dos impostos incidentes, de petróleo bruto e seus derivados, e posterior exportação.

### 15.7.10 Redex

Recinto especial não alfandegado de zona secundária, onde poderá ser processado o despacho aduaneiro de exportação. Pode ser localizado no estabelecimento do próprio exportador e também ser comum a vários exportadores.

A condição necessária para habilitação do Redex é a seguinte:

- recinto deverá comprovar no mínimo 120 despachos de exportação no trimestre;
- armazém com paredes rígidas, piso pavimentado, janelas e cobertura;
- sistema informatizado de controle entrada, saída e estoque de mercadorias;
- um microcomputador interligado ao Siscomex;
- sistema de monitoramento de câmaras de vídeo em todo armazém;
- balança com capacidade mínima de 500 kg aferida pelo Inmetro.

A fiscalização será feita por uma equipe designada pelo chefe da SRF que jurisdiciona o recinto, a ser deslocada em caráter eventual quando as operações forem eventuais, ou em caráter permanente quando a demanda de despacho justificar essa medida.

#### 15.7.11 Terminais Alfandegados

Movimentação e armazenagem de mercadorias.

#### 15.7.12 Estações Aduaneiras de Fronteira – EAF

- Imóvel administrativo da SRF;
- serviços de controle de tráfico.

#### 15.7.13 Terminais Retroportuários

- Situados em uma área de 5 Km dos limites da Zona Primária.
- exemplo TCP – Terminal de Container de Paranaguá

#### 15.7.14 Linha Azul

Tratamento especial de despacho para importação, exportação e trânsito aduaneiro para algumas empresas.

A Linha Azul permite a liberação de carga com drástica redução do tempo de permanência das mercadorias importadas em local alfandegado, sem o comprometimento dos controles correspondentes. As mercadorias despachadas pela Linha Azul terão preferência para o canal verde, de seleção parametrizada do Siscomex.

Poderão ser credenciados a operar a Linha Azul os seguintes locais alfandegados:

- Porto e aeroporto;
- EADI e TRA (terminal retroportuário);
- Instalações portuárias de uso público e privado.

Os locais somente serão credenciados se possuírem equipamento de raio X (*scanner*) instalado, com resolução e capacidade adequado ao tipo de carga ali movimentada ou armazenada e cumpra as exigências técnicas estabelecidas pela Coana – Coordenação - Geral do Sistema Aduaneiro.

O regime não se aplica a pessoa jurídica que atue nos seguintes ramos industriais:

- fumo e produtos de tabacaria;
- armas e munições;
- bebidas;
- jóias e pedras preciosas;
- extração de minerais; e produtos de madeira.

O prazo de despacho deverá ser concluído neste regime expresso em quatro horas, quando se tratar de despacho aduaneiro realizado em recinto alfandegado vinculado a unidade de despacho que jurisdicione o Porto alfandegado e duas horas, nos demais casos.

Os requisitos a serem cumpridos pelas empresas é o seguinte:

- ser pessoa jurídica;
- apresentar certidão negativa de débitos;
- não possuir pendência administrativa relacionada com regimes aduaneiros;
- exercer atividade industrial;
- estar inscrita no CNPJ há mais de cinco anos ou possuir capital social integralizado igual ou superior a R\$ 3.000.000,00;
- exportações iguais ou maiores que R\$ 30.000.000,00;
- importações superiores a R\$ 30.000.000,00; e
- as exportações não devem ser inferiores a 50% das importações.

## 16 CONCLUSÃO

Problemas estruturais como desequilíbrios econômicos, altas taxas de juros e as constantes alterações nas regras, por parte do governo, inibem o desenvolvimento de projetos voltados para o Comércio Exterior. Quando se fala que o País não possui cultura para o Comércio Exterior, não se pode concluir que é apenas porque as empresas não sabem como importar ou exportar ou não se sentem motivadas a fazê-lo, mas, também, que se ressentem da falta de estrutura do País. As exigências que as empresas têm de cumprir no mercado brasileiro, sejam legais ou determinadas pelos consumidores, são muito mais brandas que aquelas encontradas no mercado externo.

Os empresários têm conhecimento sobre denúncias de corrupção envolvendo entidades públicas e privadas e entendem que isso prejudica a imagem do País, das empresas, dos produtos e dos serviços. As empresas têm interesse em importar ou exportar, mas não sabem por onde começar ou não dispõem de recursos para desenvolver um projeto, que geralmente tem longo prazo de maturação. Quando possuem recursos, aplicam no mercado interno por não possuírem clareza sobre os benefícios que podem obter ao atuar em outros mercados, achando o empreendimento de alto risco. Conhecem bem o funcionamento do mercado interno, mas pouco do externo.

Também é de conhecimento que os países desenvolvidos impõem barreiras tarifárias, além de concederem subsídios aos seus produtores, há pouca atuação do governo na defesa dos interesses das empresas brasileiras. Para que houvesse por exemplo um incentivo direcionado as exportações o governo precisa desonerar os bens destinados à exportação dos pesados impostos incidentes sobre as matérias-primas e insumos agregados aos produtos nas diversas fases de produção, que comprometem a competitividade no mercado externo. As empresas acreditam que a instabilidade econômica e política do Brasil afeta o desempenho das empresas no comércio exterior e sentem-se em desvantagem com relação às empresas de países desenvolvidos. Tendo em vista que o real, a moeda corrente nacional, está há algum tempo desvalorizado em relação a moedas fortes como o dólar, e o euro, as empresas brasileiras não têm sofrido grande concorrência das empresas

estrangeiras no Brasil, sentindo-se seguras e acreditando que a situação não irá se alterar no curto prazo.

Dentre todos os aspectos a serem contemplados no projeto de desenvolvimento do comércio exterior, merece destaque o mapeamento das empresas pertencentes às cadeias de produção dos bens identificados como de alta atratividade no comércio internacional. Uma vez identificadas, as empresas precisam ser abordadas, sendo apresentados os benefícios que a empresa poderá obter ao integrar um grupo de empresas selecionado para o desenvolvimento de um programa de incentivo à exportação ou importação, cabendo ao estado exercer de maneira mais incisiva a efetiva liderança no processo de desenvolvimento da cultura de comércio exterior no País.

## REFERÊNCIAS

BIZELLI, João dos Santos; BARBOSA, Ricardo. **Noções Básicas de Importação**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

CASTRO, José Augusto de. **Exportação**: aspectos práticos e operacionais. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

CASTRO, José Augusto de. **Financiamento à exportação e seguro de crédito**. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

GARCIA, Luiz Martins. **Exportar**: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preço. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

KEEGAM, Wqrren J. **Marketing global**. São Paulo: Saraiva, 1999.

LUNARDI, Angelo Luiz. **Operações de câmbio e pagamentos internacionais no comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia Internacional e comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2000.

MINERVINI, Nicola. **Exportar**: competitividade e internacionalização. São Paulo: Makron Books, 1997.

RATTI, Bruno. **Comércio internacional e câmbio**. São Paulo: Aduaneiras, 1997.